14a070173

Leif
WANG - KROGDAHL

Lærebok i stenografi

Fortsettelsesbok av
Leif Wang

Oslo [1969]

74/6927 K

VIDENSK SELSKABS BIBLIOTEK

Pd 67

qB 7624

Forord

Den foreliggende fortsettelsesbok i stenografi er beregnet på elever som har lært grunnskriften i Wang - Krogdahls stenografisystem og som skal oppøve ferdighet i hurtig diktat.

Boken inneholder øvelsesstoff med varierende vanskelighetsgrad samt forkortningslære. Cirka to tredjedeler av stoffet er hentet fra den tidligere Arbeidsbok i stenografi som nå er utgått.

Boken er utarbeidet av overlærer Leif Wang. Etter hans død har faglærer Åse Graf redigert boken og skrevet den supplerende del av stenogrammene.

Oslo i august 1969

Knut W. Wang.

Forkortningslære

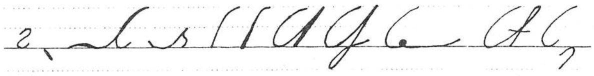
I begynnerboken er den såkalte grunnskrift i Wang-Krogdahls stenografisystem fremstilt. Denne grunnskriften vil være tilstrekkelig for opptak av langsom diktat, av egne notater, av kortere meddelelser o.l.

Skal man oppta hurtigere diktat, vil det bli nødvendig å øve inn flere forkortinger enn de "faste". Disse forkortinger blir gjerne dannet etter faste regler. Ett og samme ord kan imidlertid ofte forkortes på flere måter, og her gjelder det da å finne fram til den som er mest hensiktsmessig.

I. Vi beholder begynnelsen av ordet.

Det kan være forstavelse(r), framlyd, begge deler og framlydsvokalen kan tas med. Forkortingen står på grunnlinjen. Unntak er ord med vokalen u. Her plasseres gjerne ordet (forkortingen) under grunnlinjen.

Eks.:

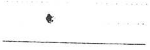


Meddele, underrette, anbefale, forutsette, brev, brakt, betrakte, bestrebe, beløp, befrykte, begunstige osv.

II. Vi beholder midten av ordet (innlyden).

Denne måten å forkorte på brukes helst når innlydsvokalen er a. Forkortingen settes på mellomlinjen.

Eks.:

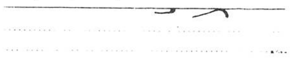


Stand, slag osv.

III. Vi beholder slutten av ordet (utlyden).

Forkortingen settes på mellomlinjen. Forekommer vokalen u, plasseres forkortingen under grunnlinjen.

Eks.:

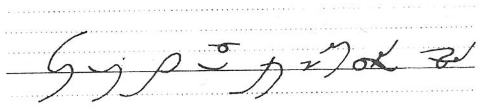


Pris, skip, stille, full, bruk osv.

IV. Vi beholder begynnelsen og slutten av ordet med eller uten mellomliggende vokal.

Her plasseres som oftest begynnelsen på grunnlinjen og slutten på mellomlinjen. Hvis sluttstavelsen er -het eller -ing, blir disse stående på grunnlinjen.

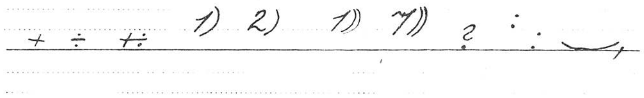
Eks.:



Betingelse, forretning, oppmerksomhet, forbindelse, opplysning, innstilling, sannsynlig, omhyggelig osv.

Vi kan også ta i bruk forkortinger fra matematikken, fra tallsystemet og fra tegnsystemet i språket.

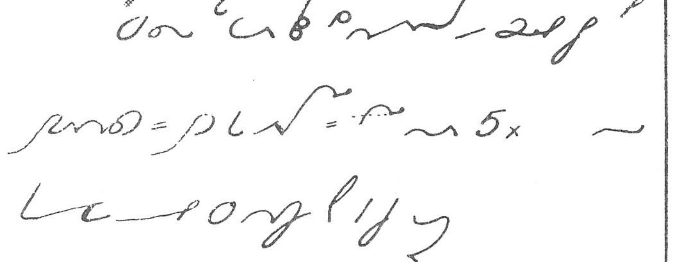
Eks.:



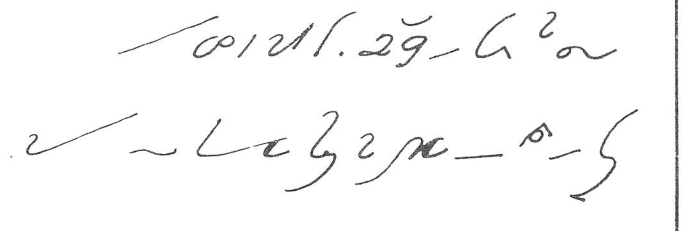
Mer, mindre, mer eller mindre, for det første, for det andre, først og fremst, til syvende og sist, spørre, spørsmål, si, sa, forekomme.

Det er imidlertid viktig ikke å forkorte så sterkt at det kan bli vanskeligheter med gjenlesingen.

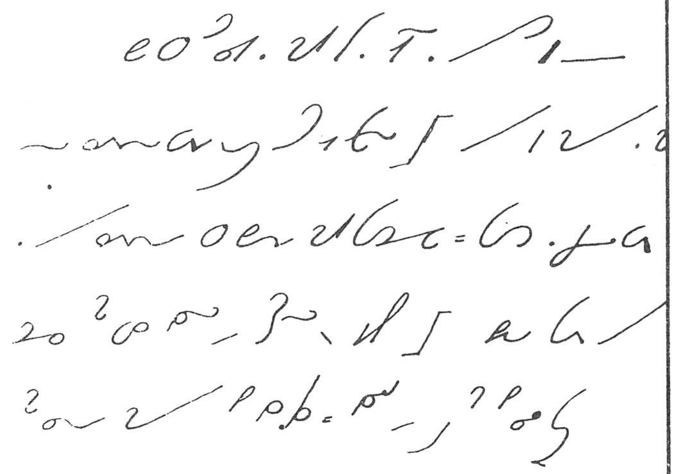
1



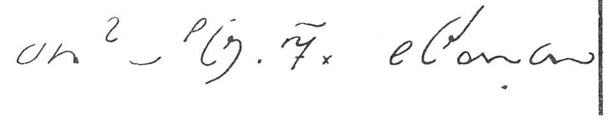
2

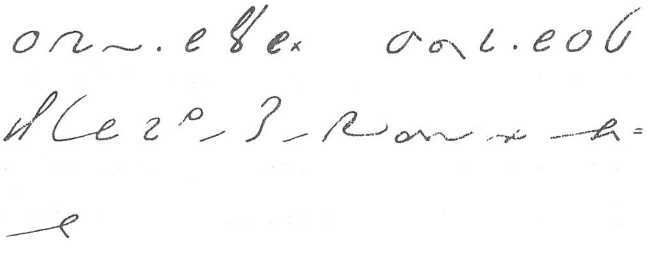


3

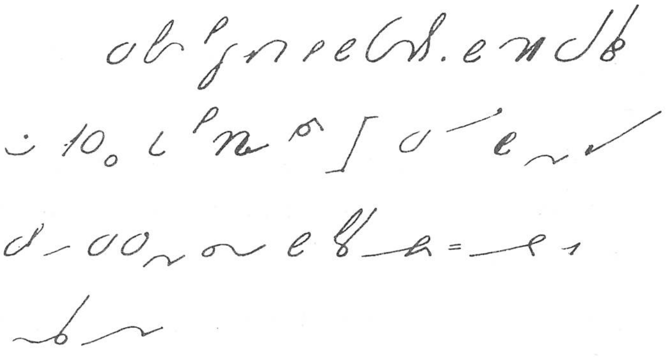


4

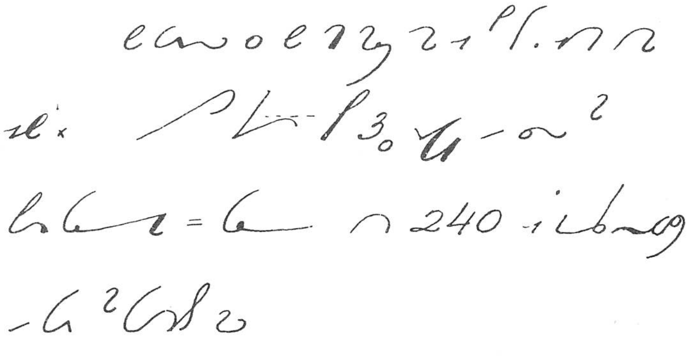




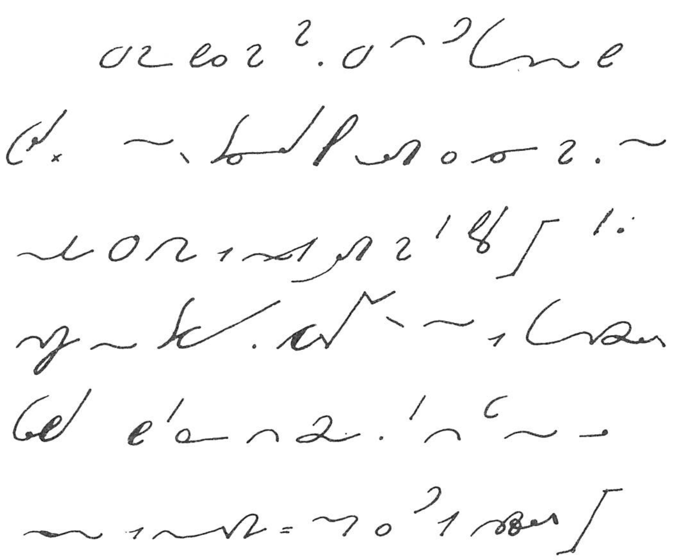
5

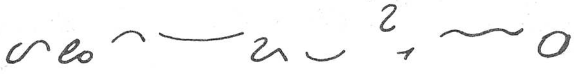


6

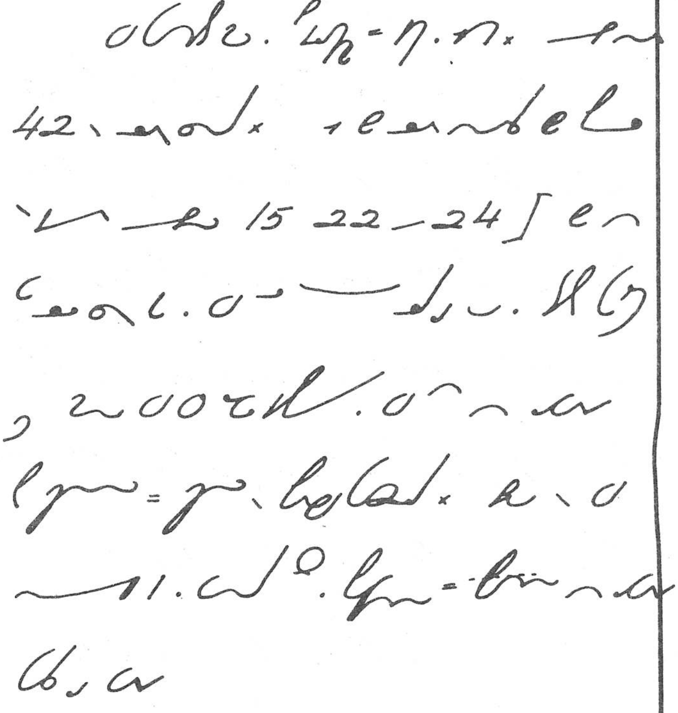


7

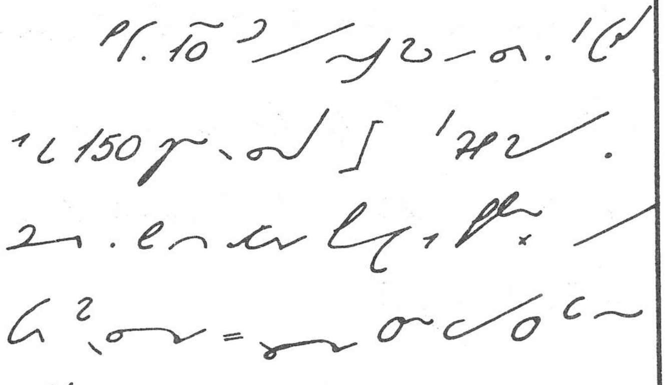




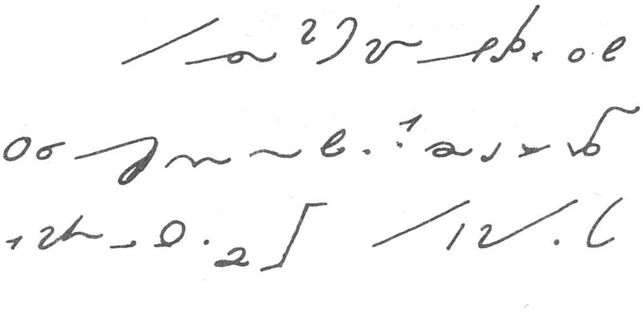
8

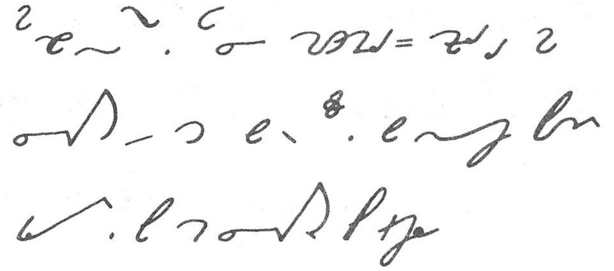


9

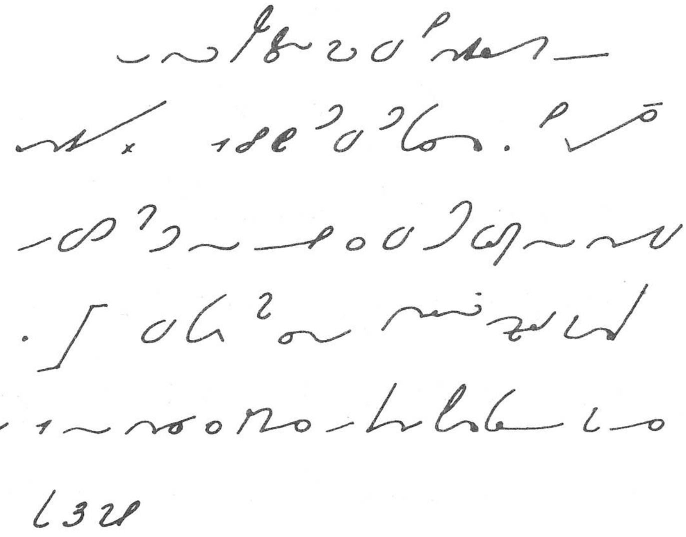


10

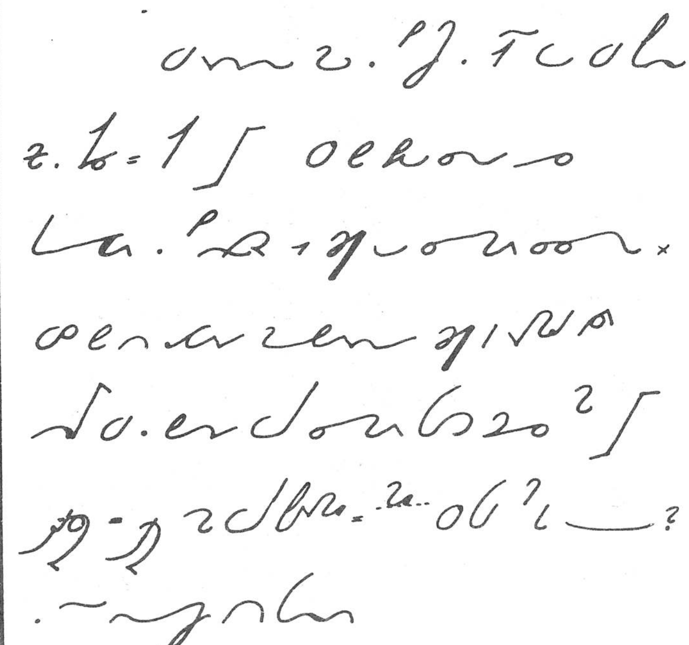




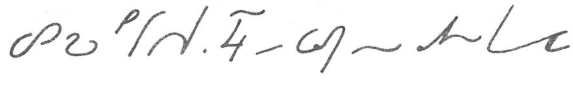
11



12



13



[illegible]

14

[illegible]

15

[illegible]

[illegible]

16

[illegible]

17

[illegible]

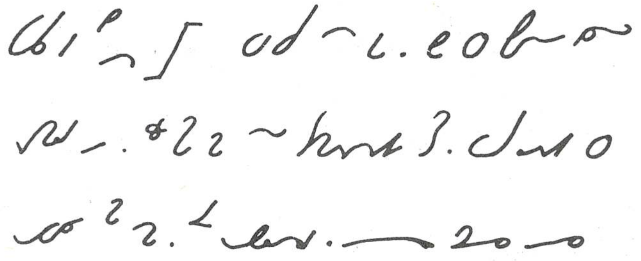
[illegible]

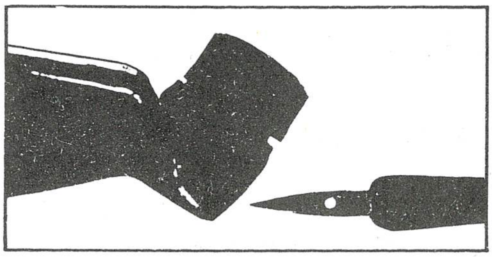
18

[illegible]

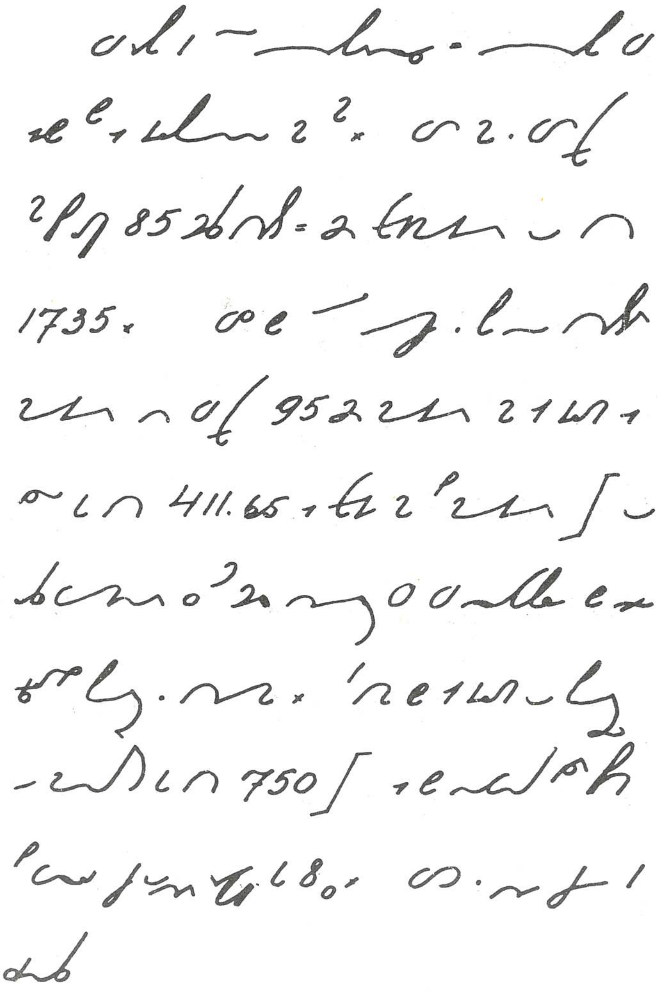
19

[illegible]

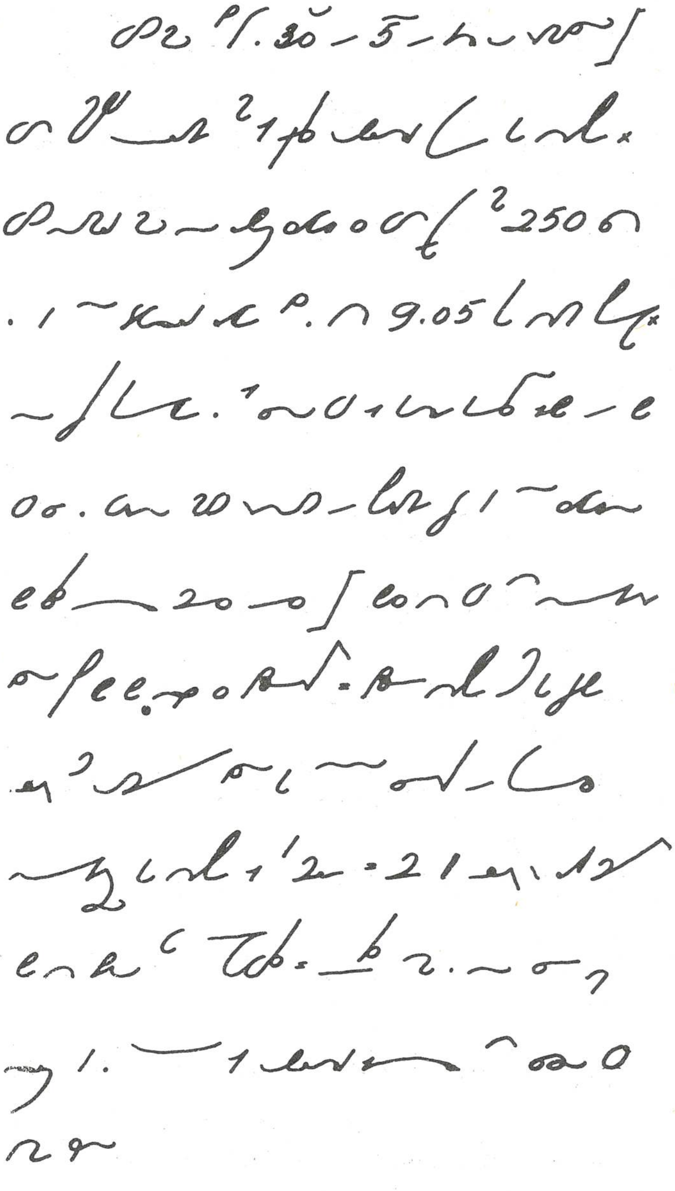




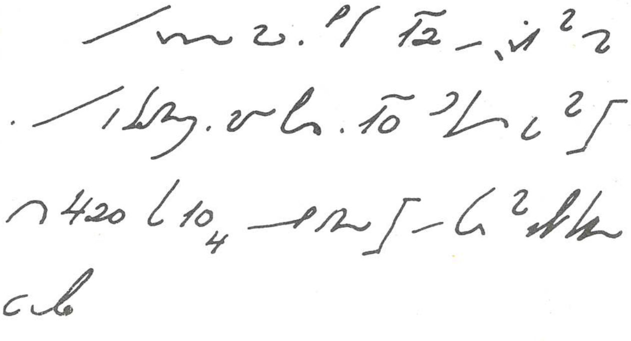
20



21



22



23

[illegible] 160 [illegible] 150 [illegible] 180 [illegible] 5 [illegible]

24

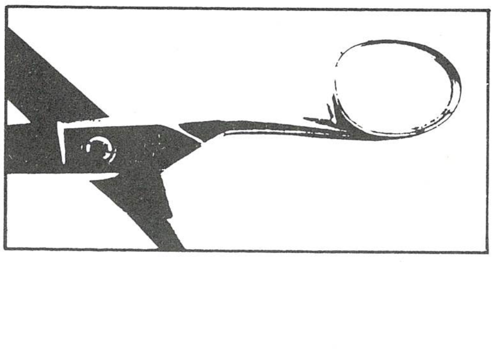
[illegible]

25

[illegible] 1155 [illegible]

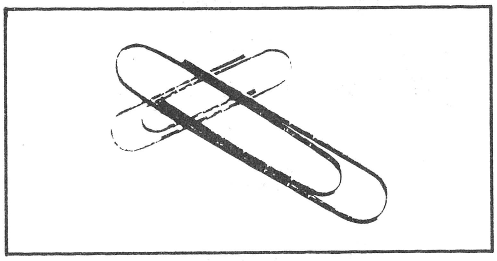
26

[illegible] 1155 [illegible]



27

[illegible]



28

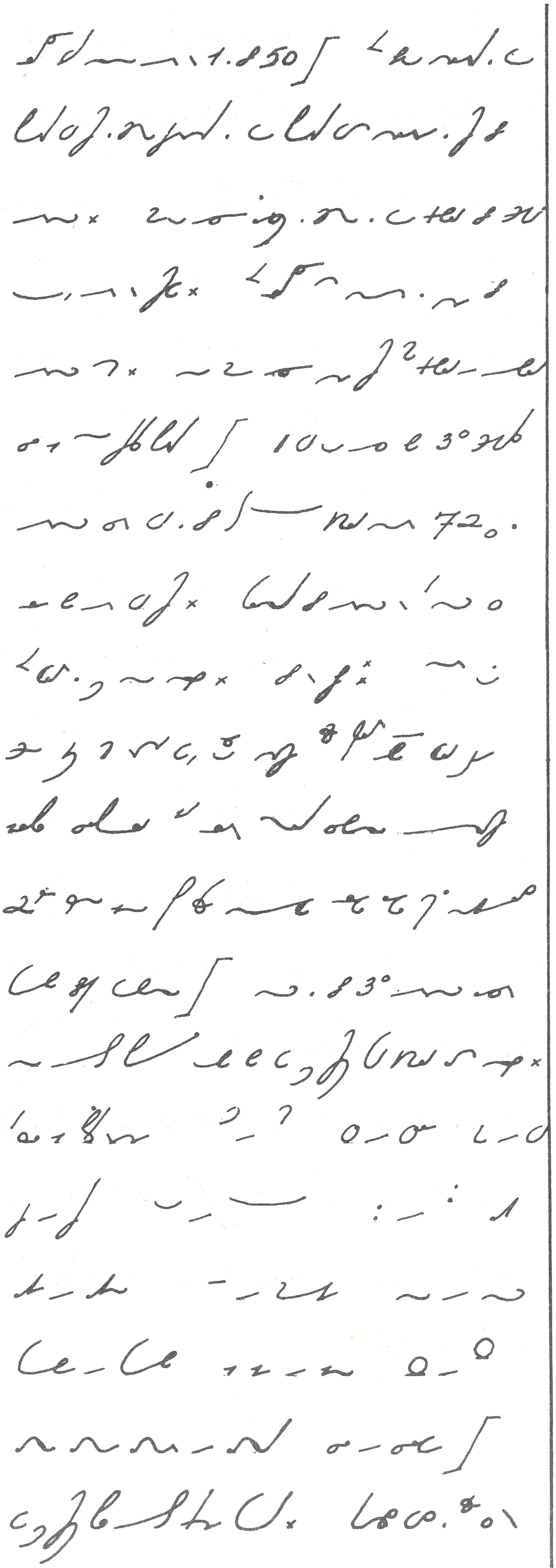
[illegible]

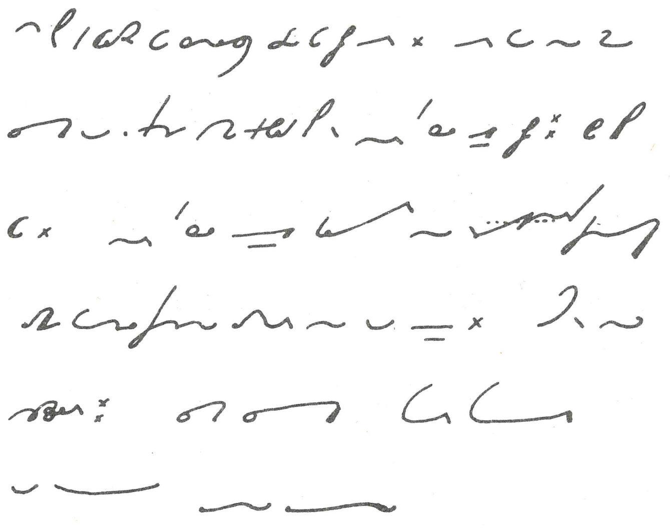
29

[illegible]

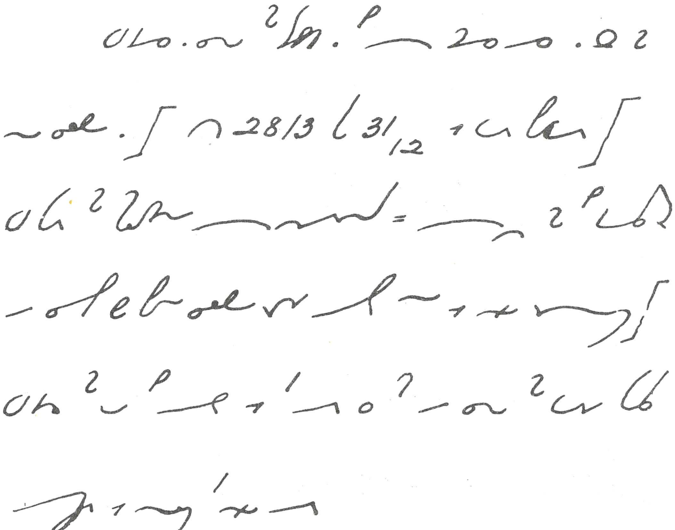
30

[illegible]

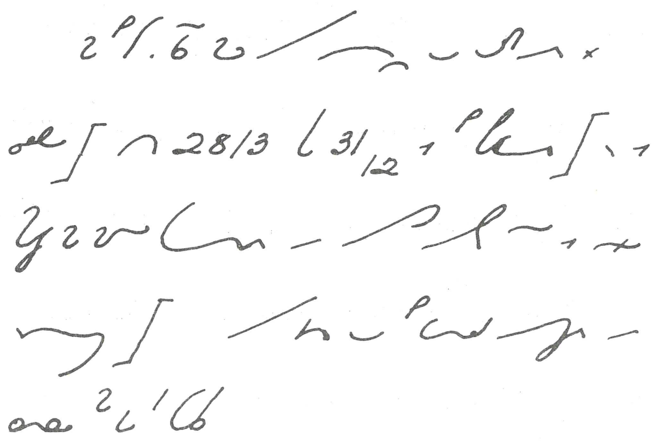




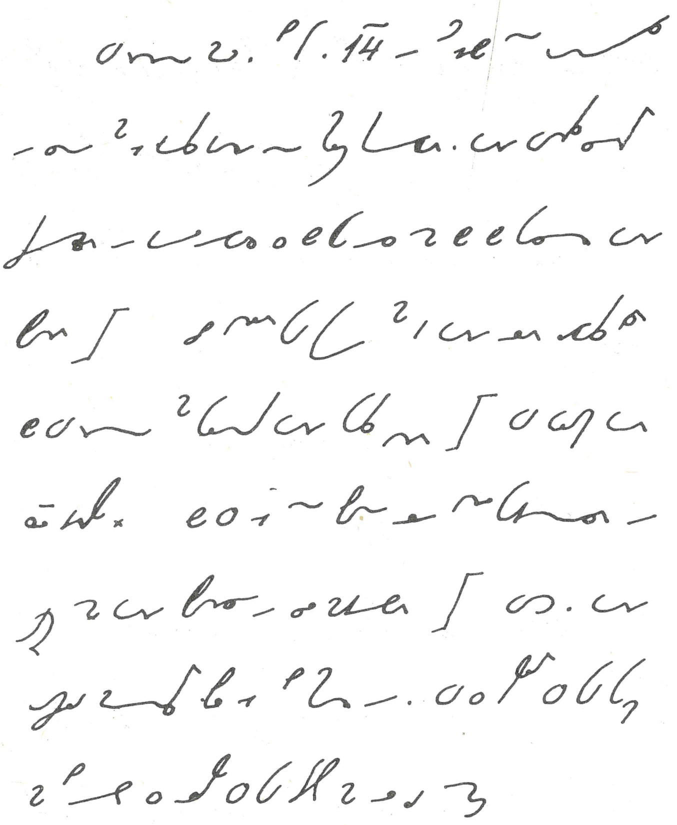
31



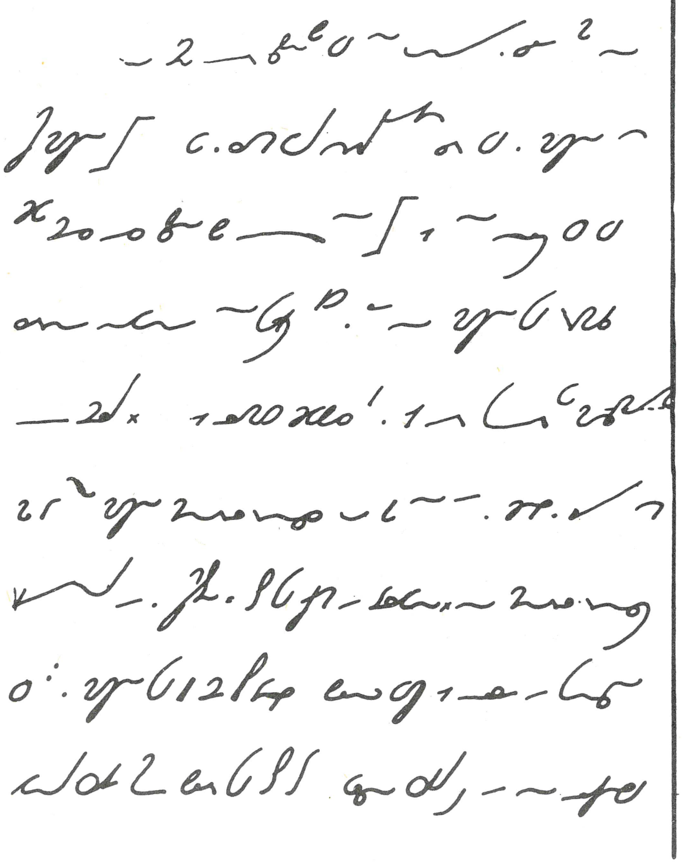
32

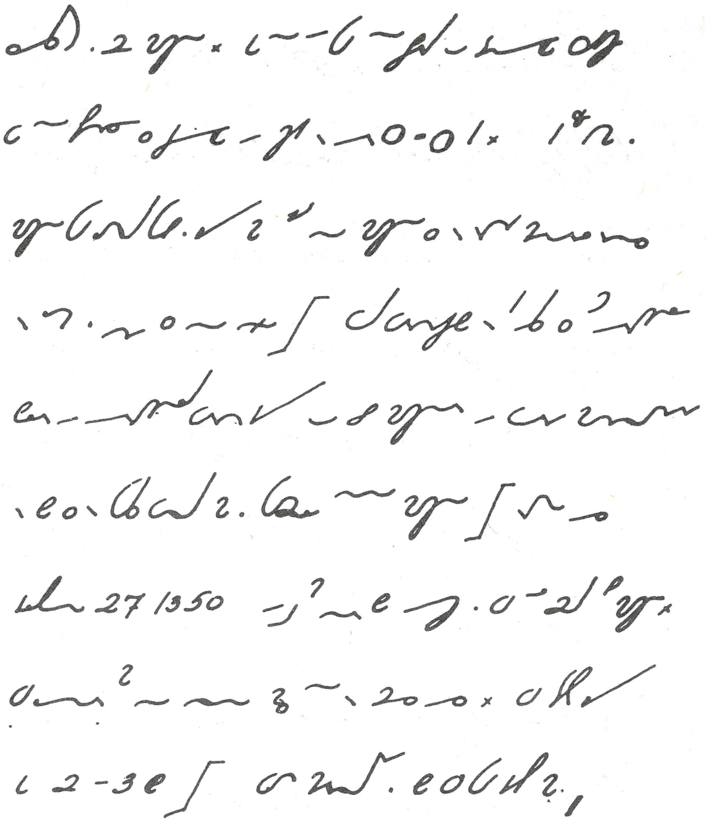


33

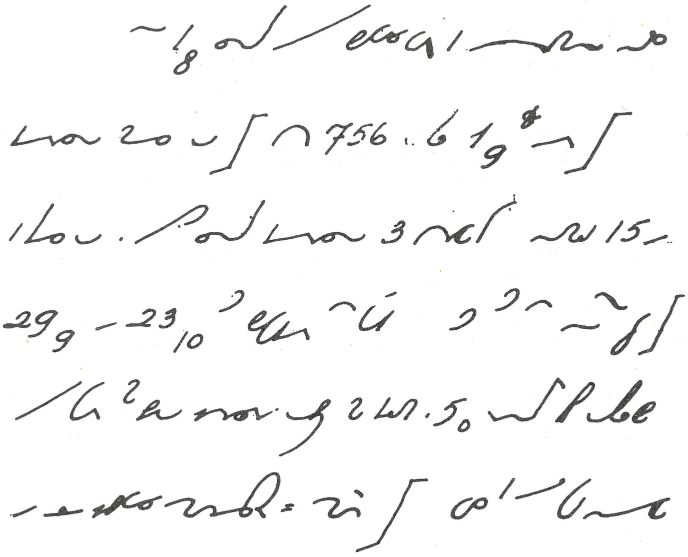


34

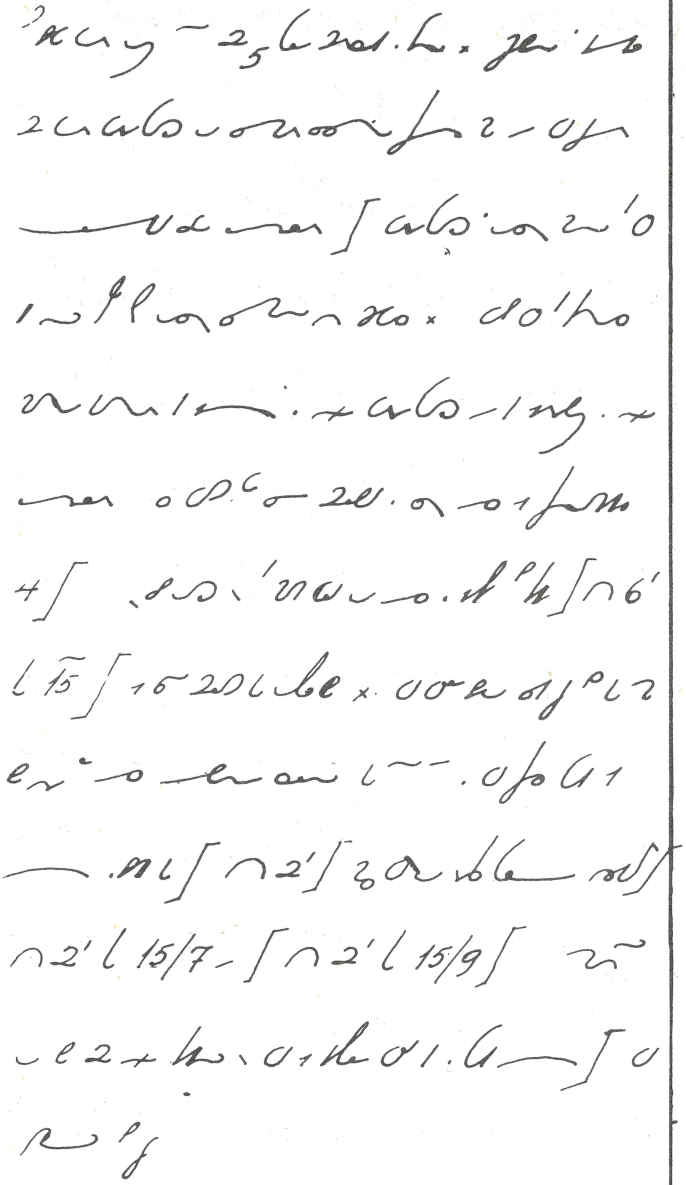




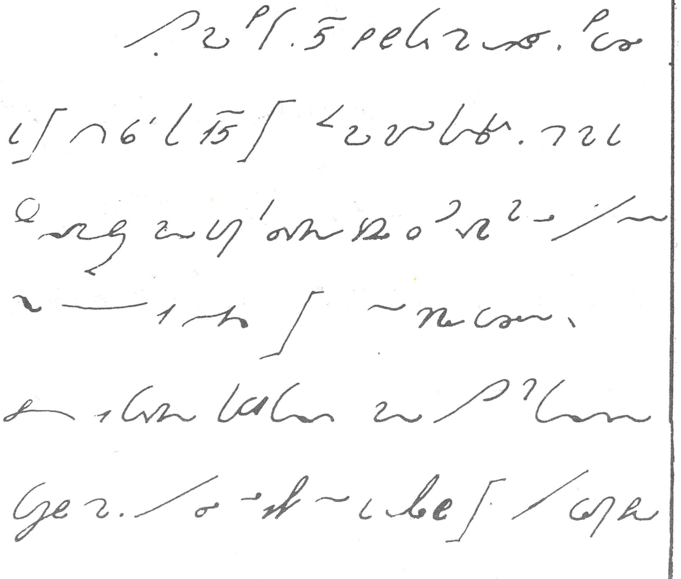
35

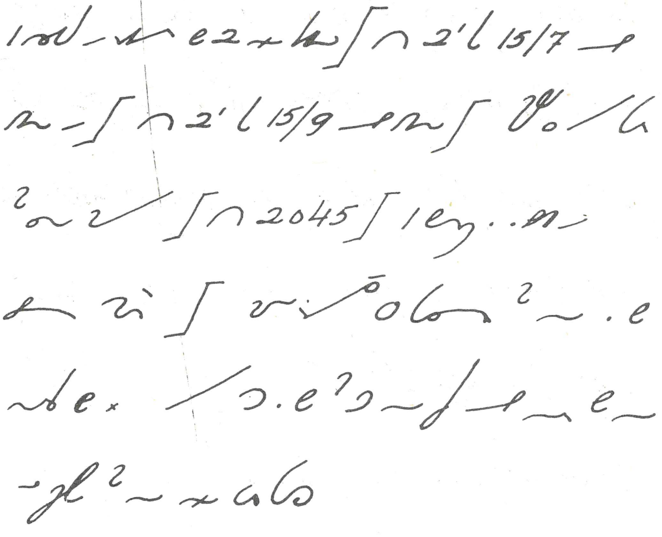


36

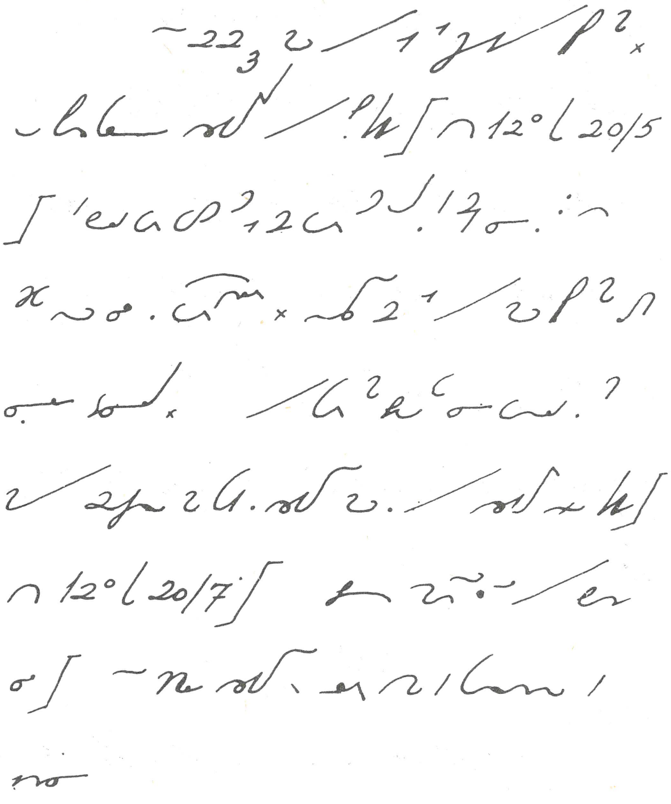


37

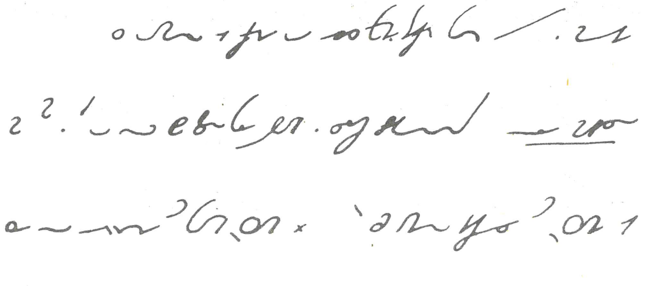




38



39



[illegible]

40

[illegible]

[illegible]

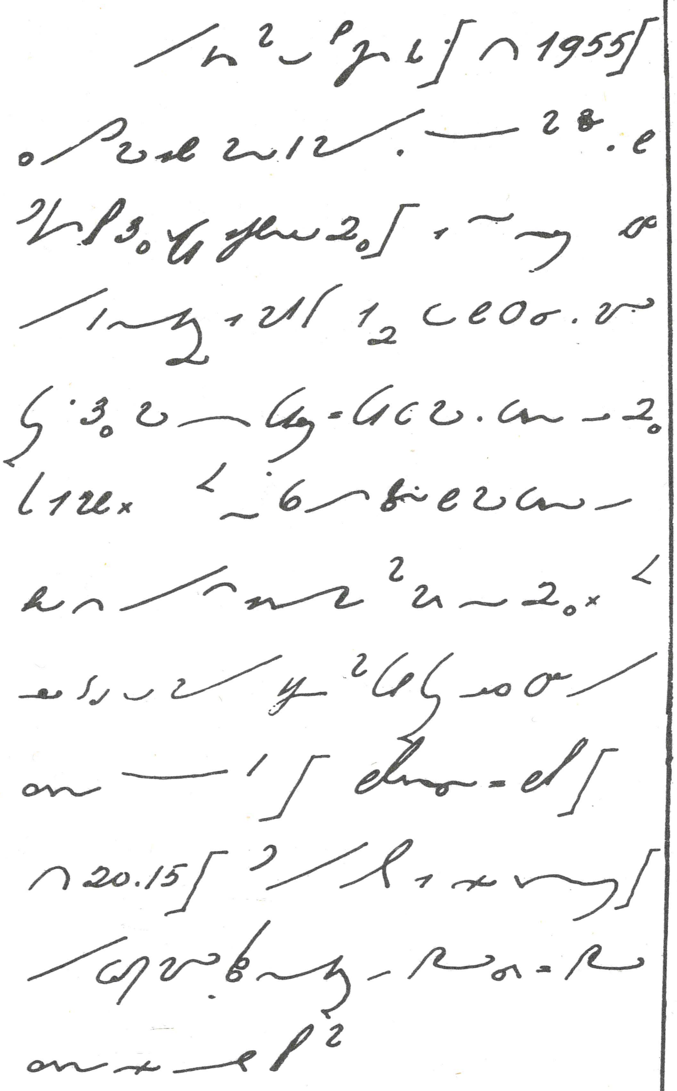
41

[illegible]

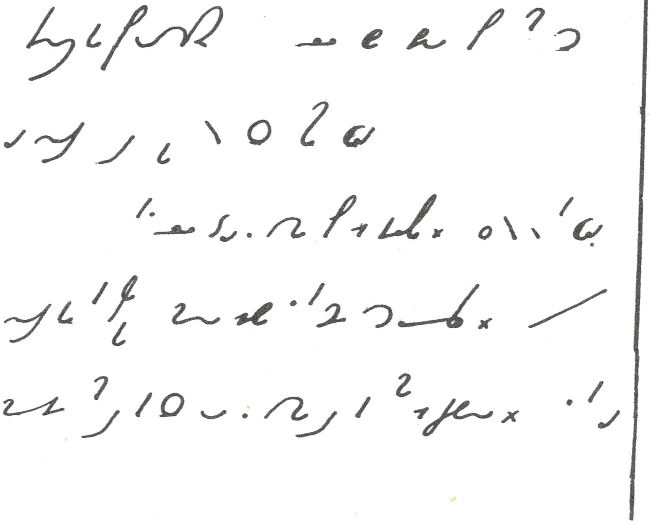
42

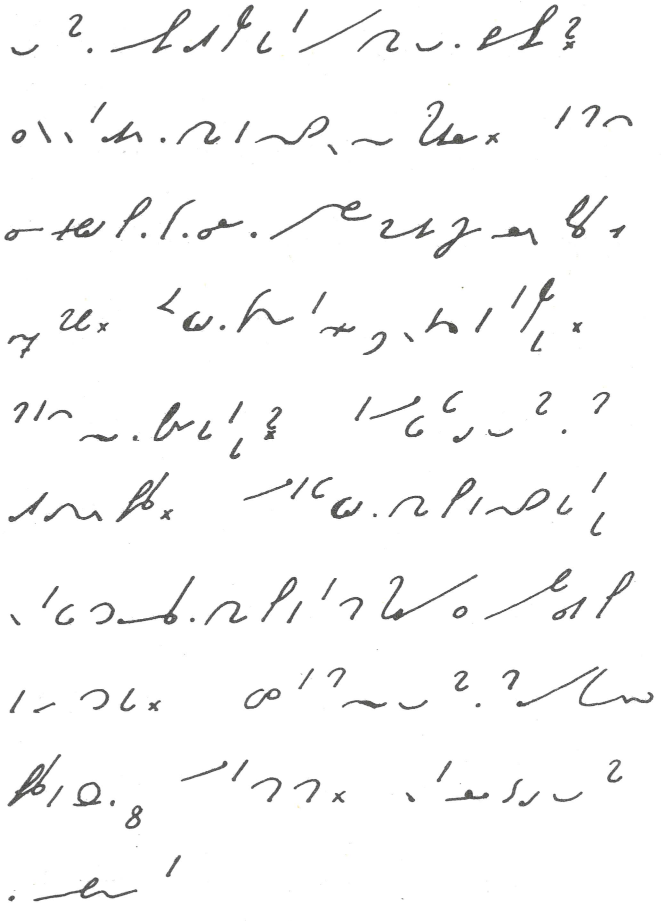
[illegible]

43

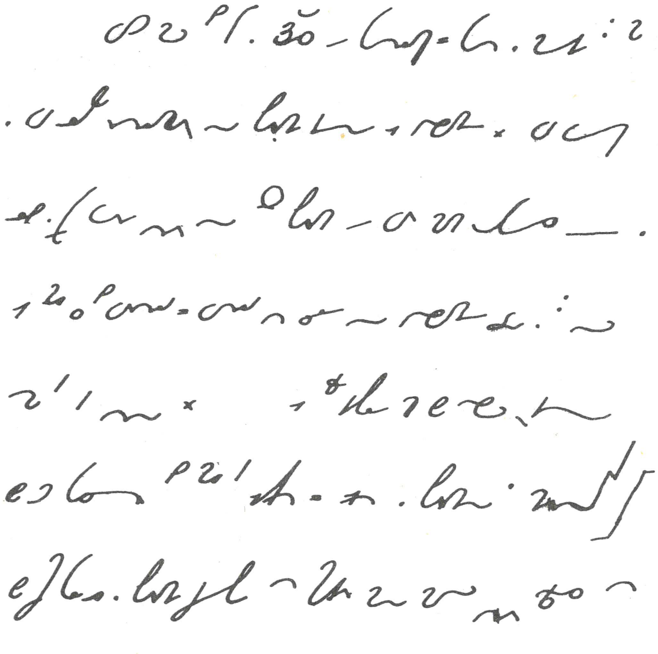


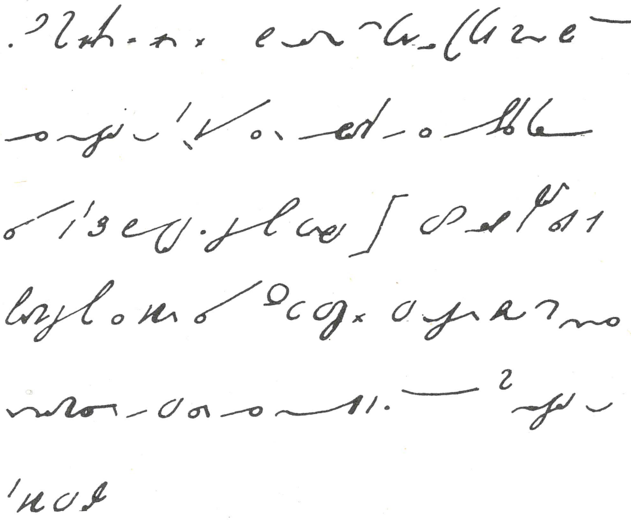
44



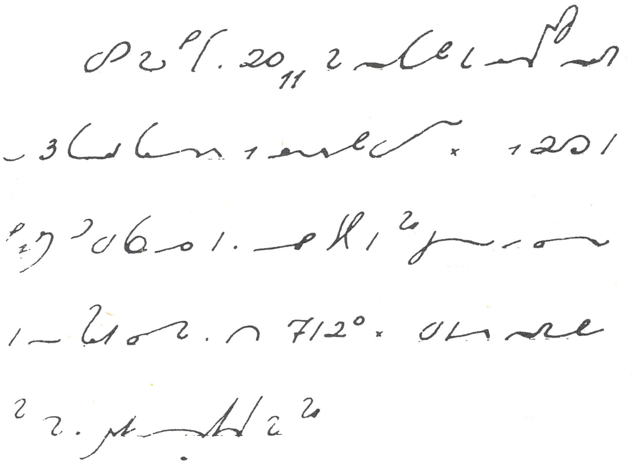


45

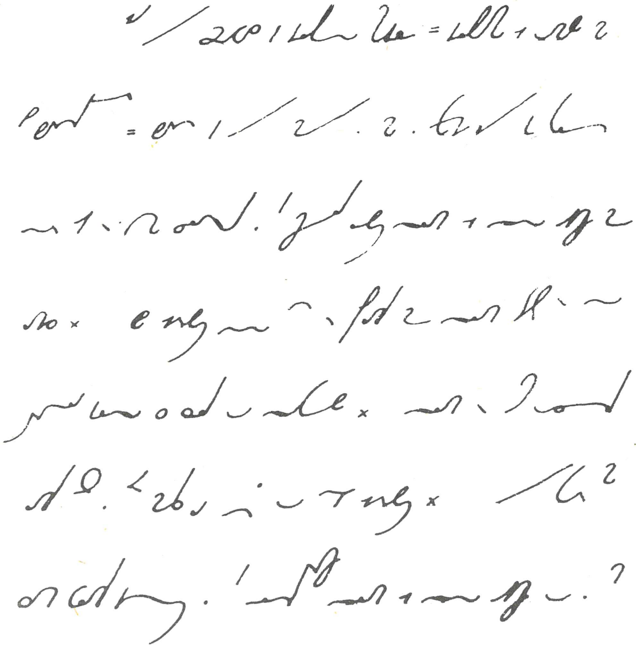


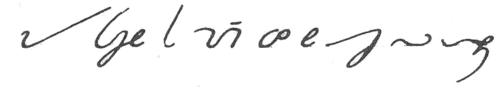


46

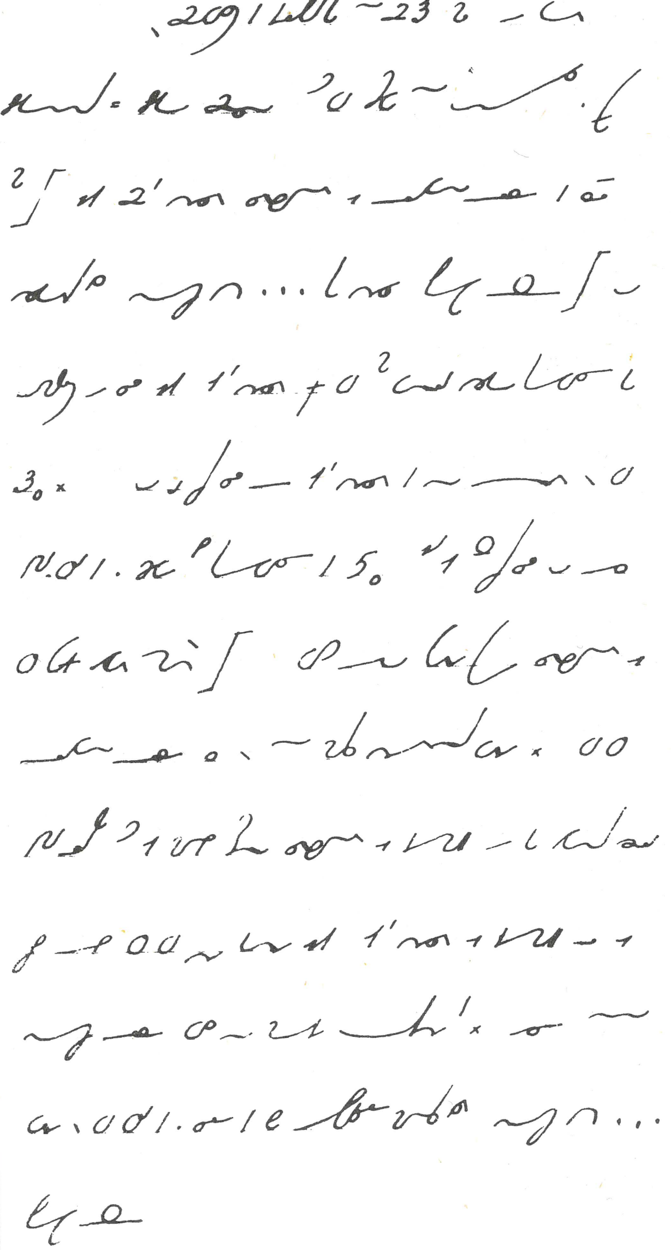


47

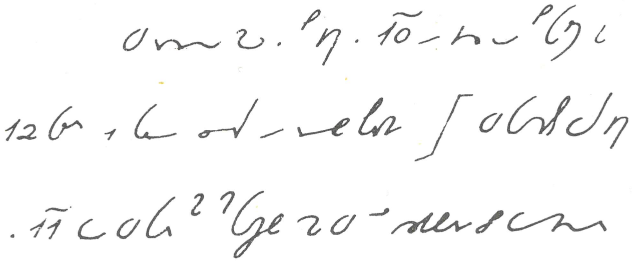


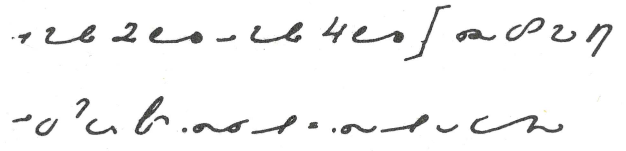


48

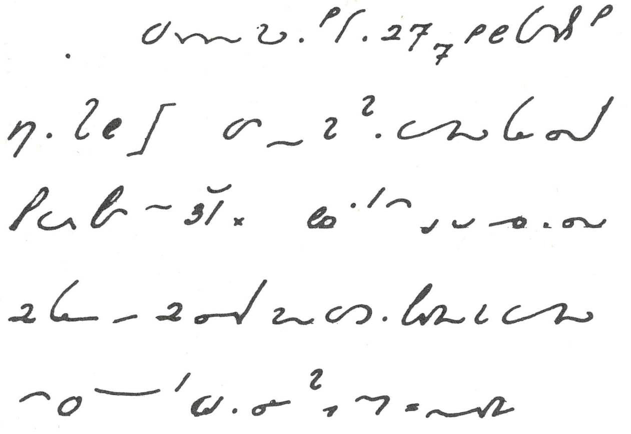


49

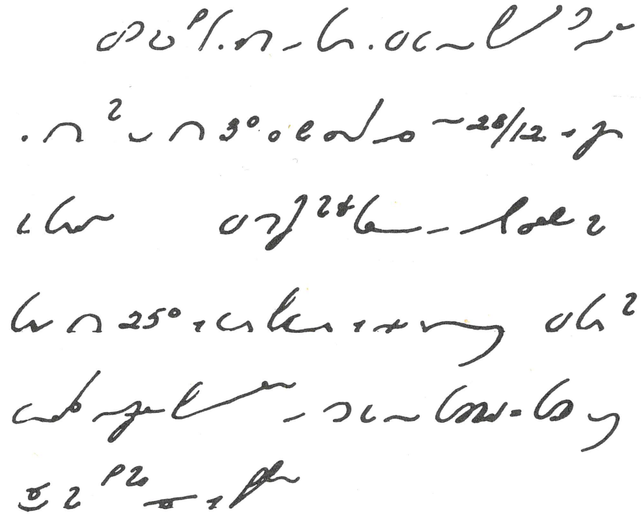




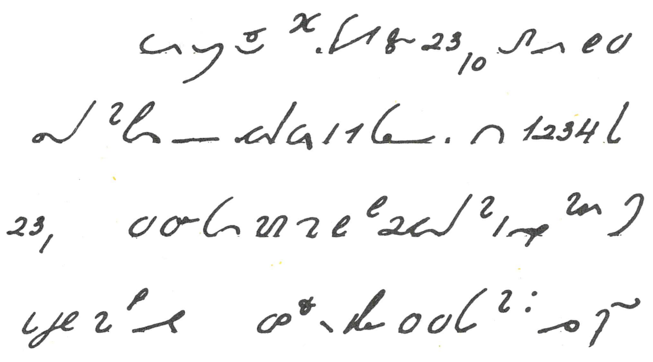
50

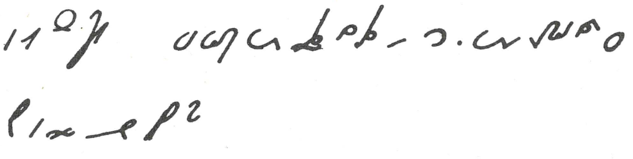


51

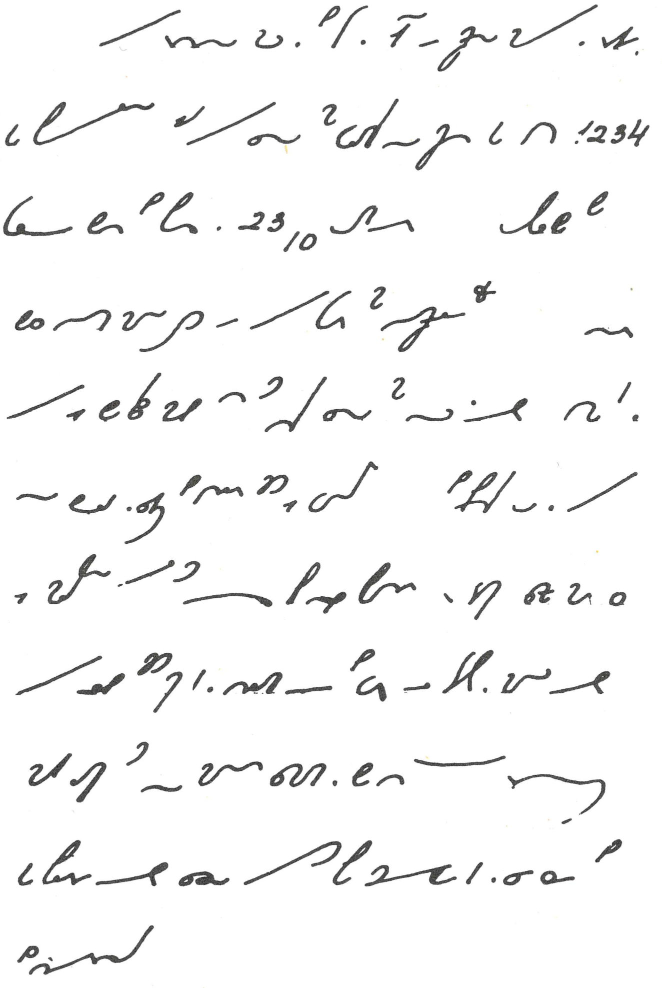


52

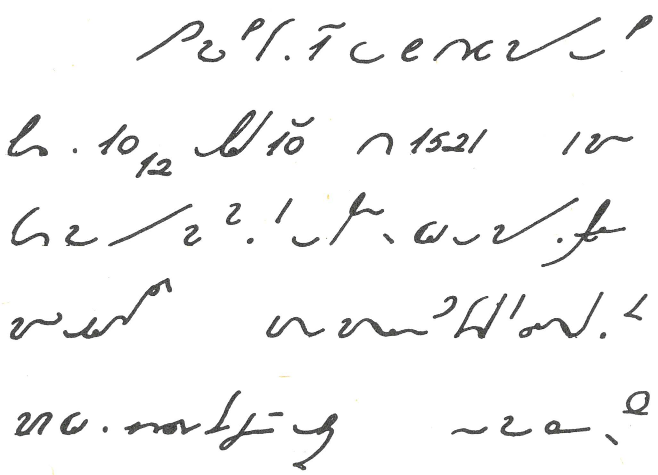


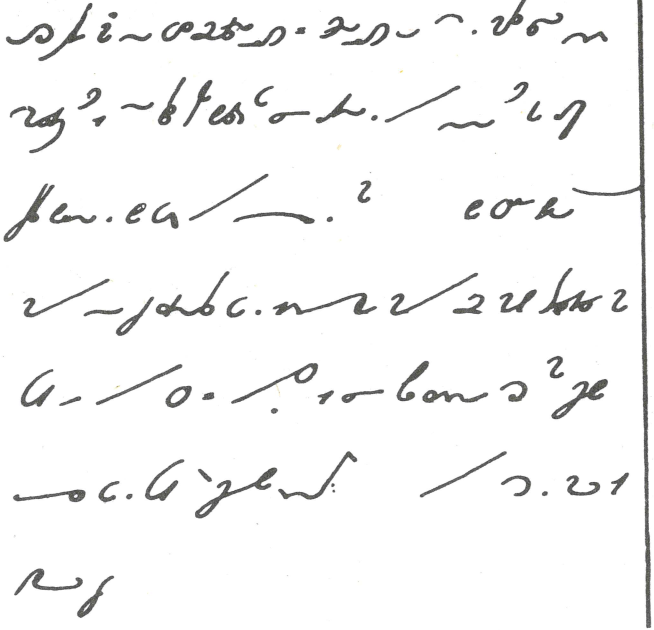


53

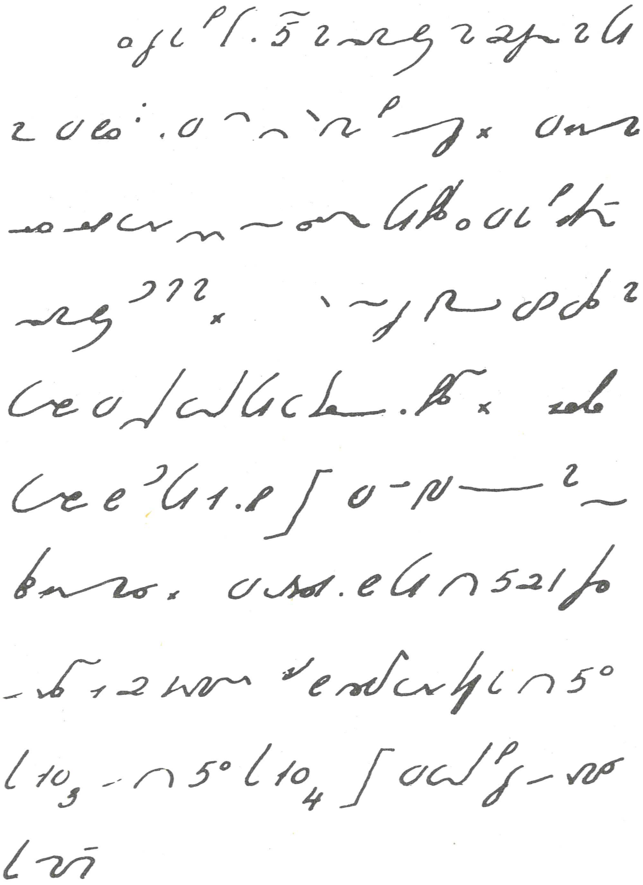


54

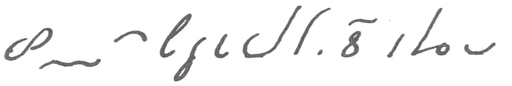


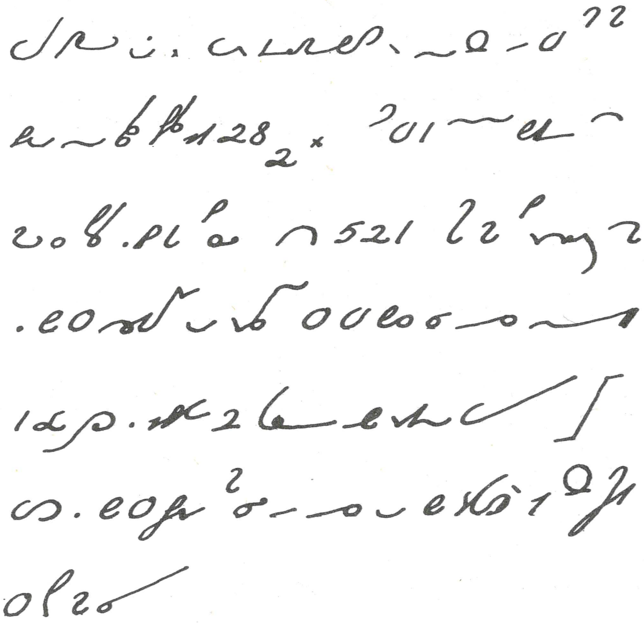


55

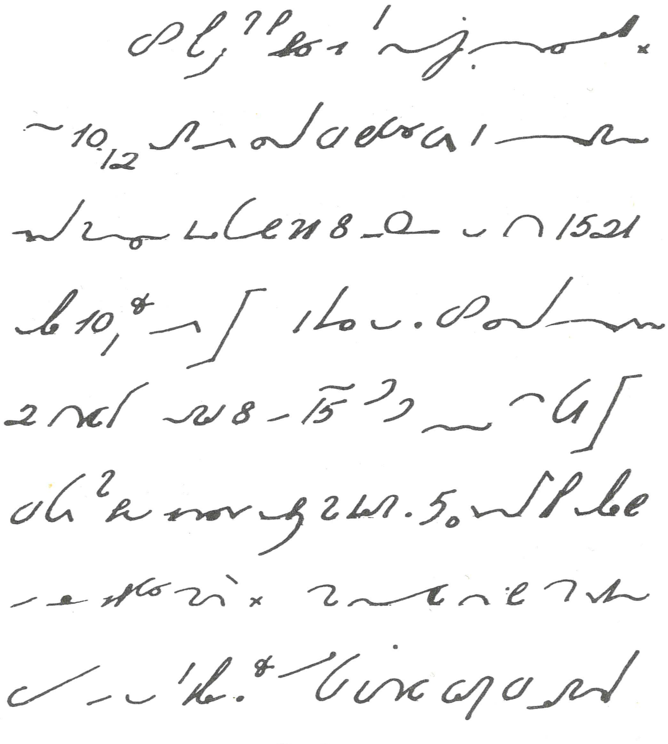


56

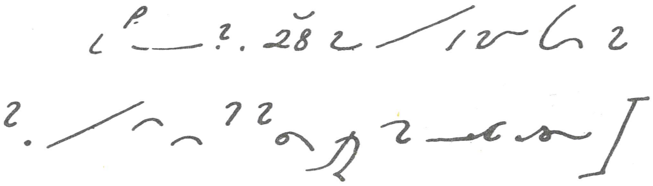


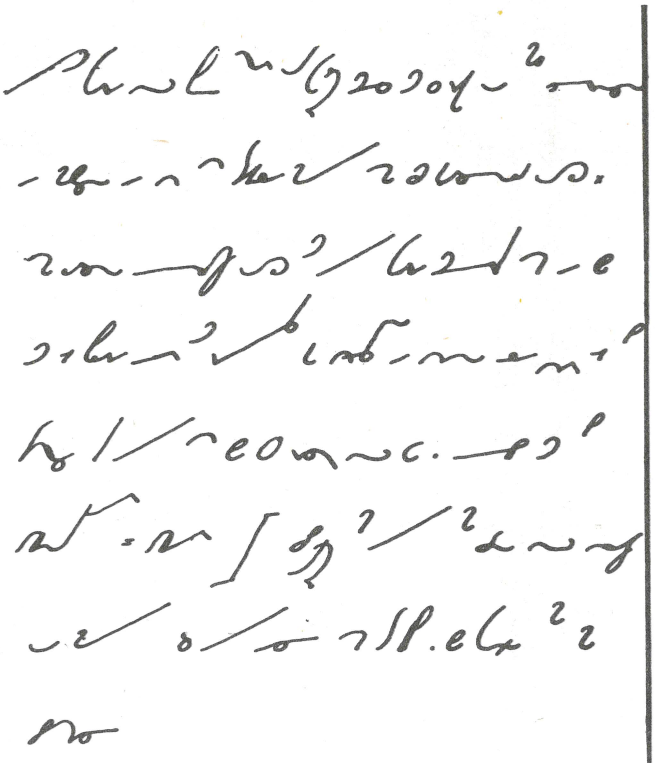


57

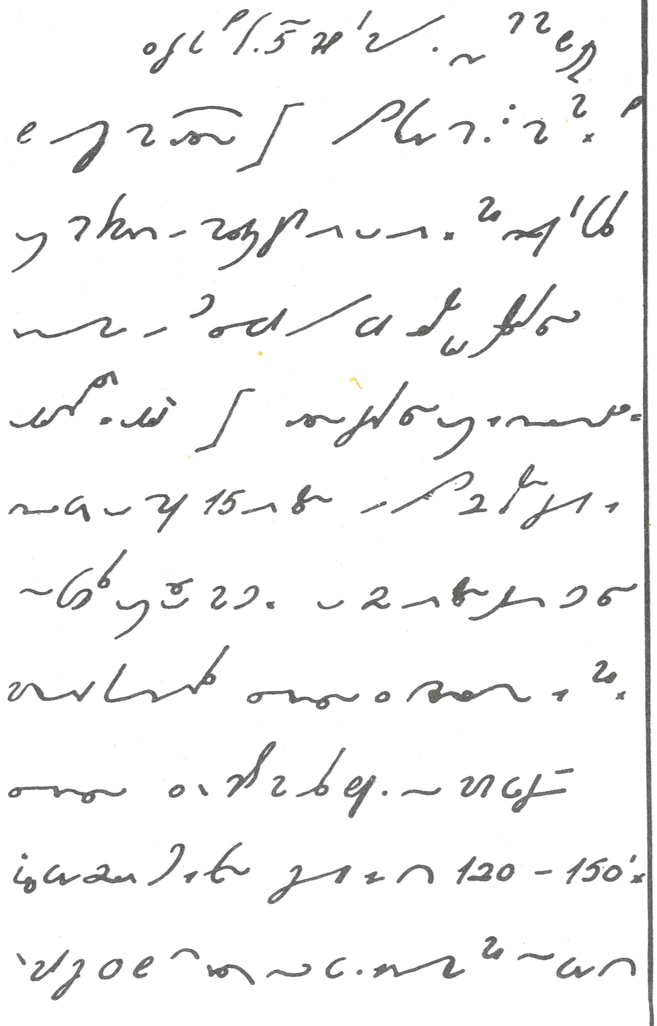


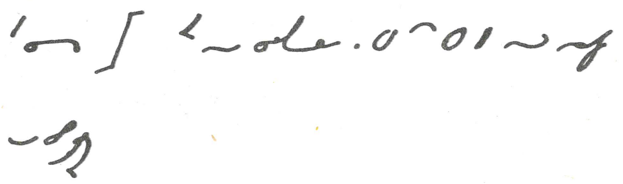
58



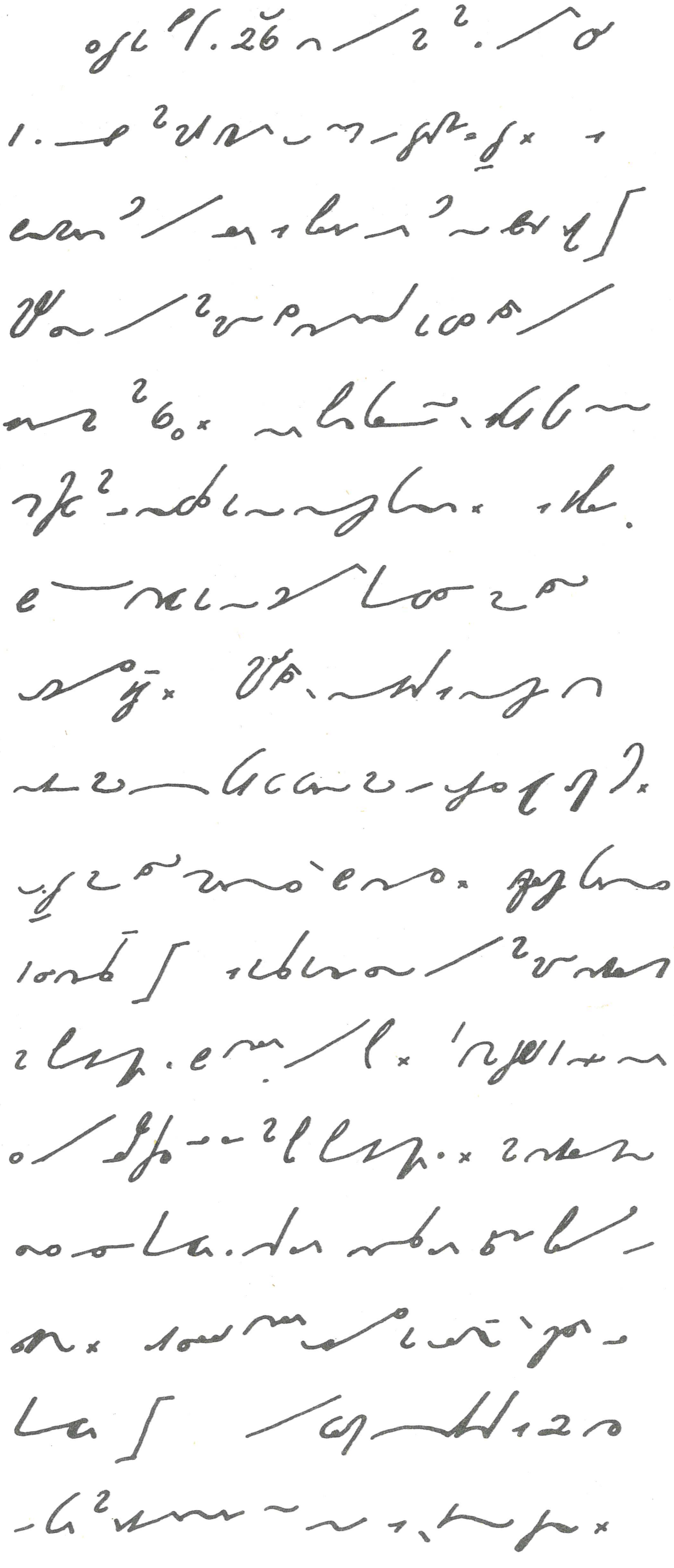


59

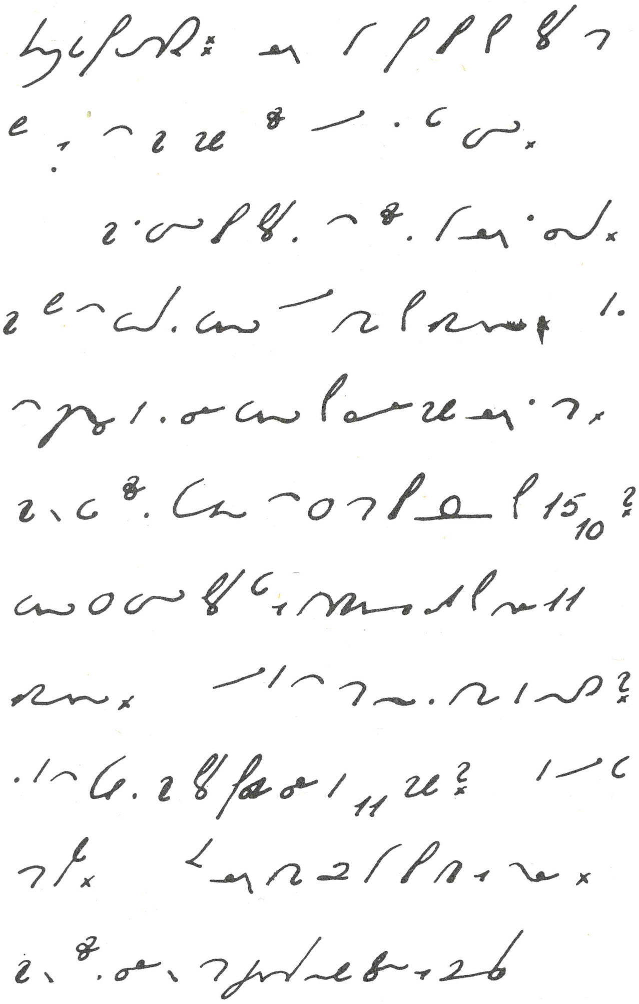




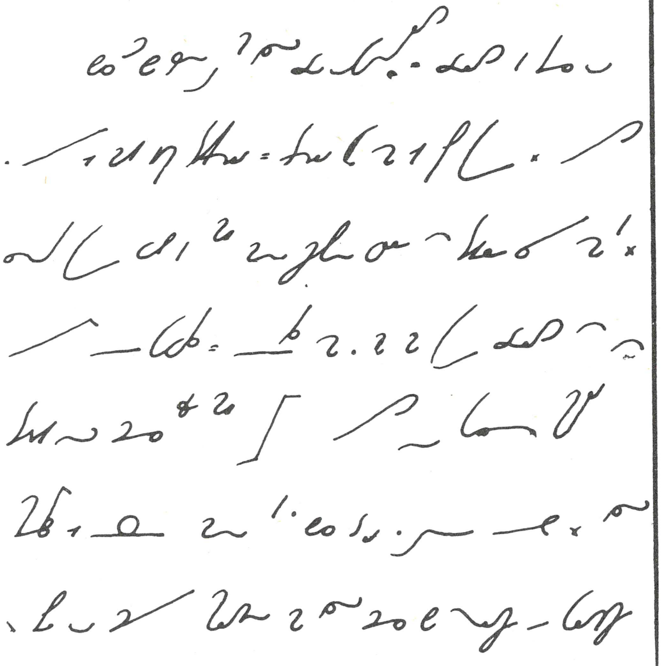
60

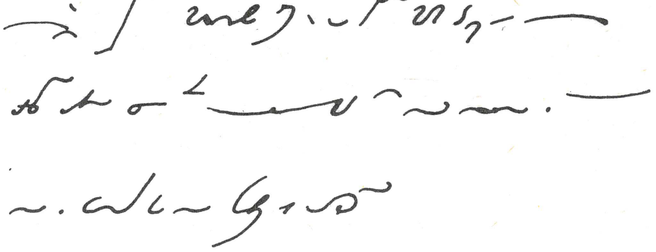


61

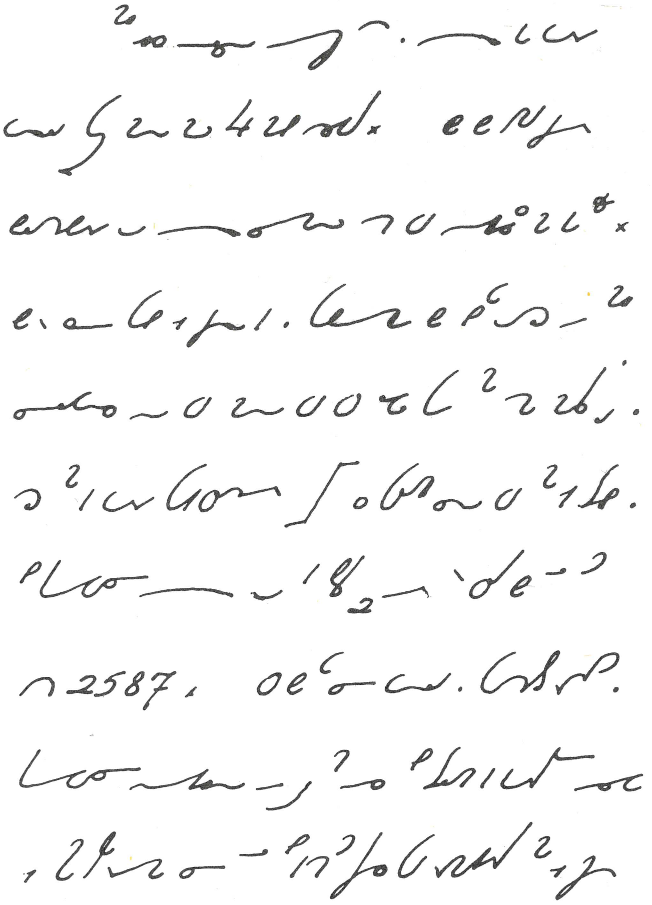


62

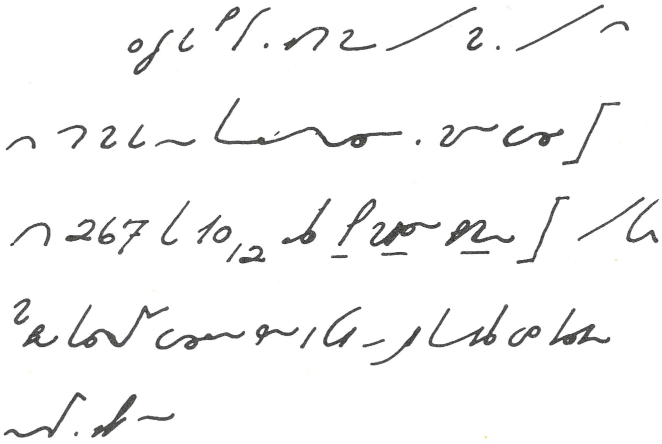




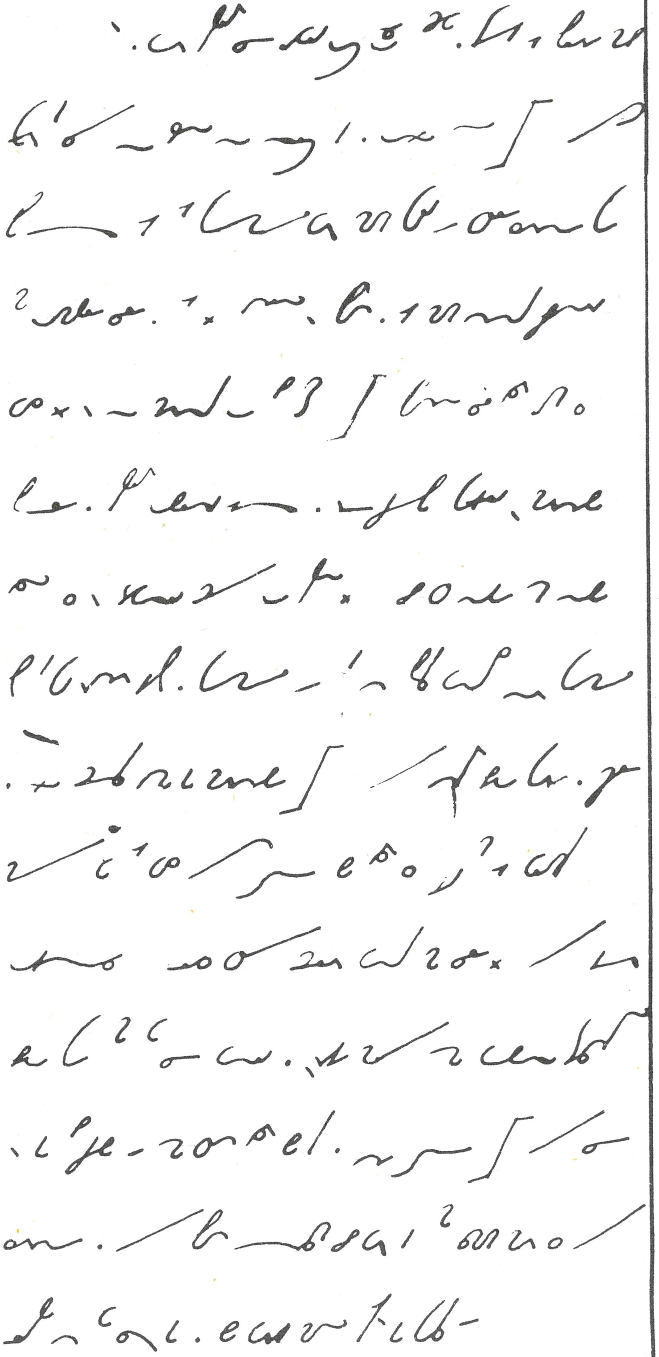
63



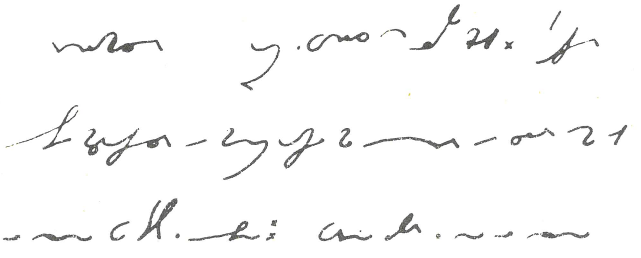
64

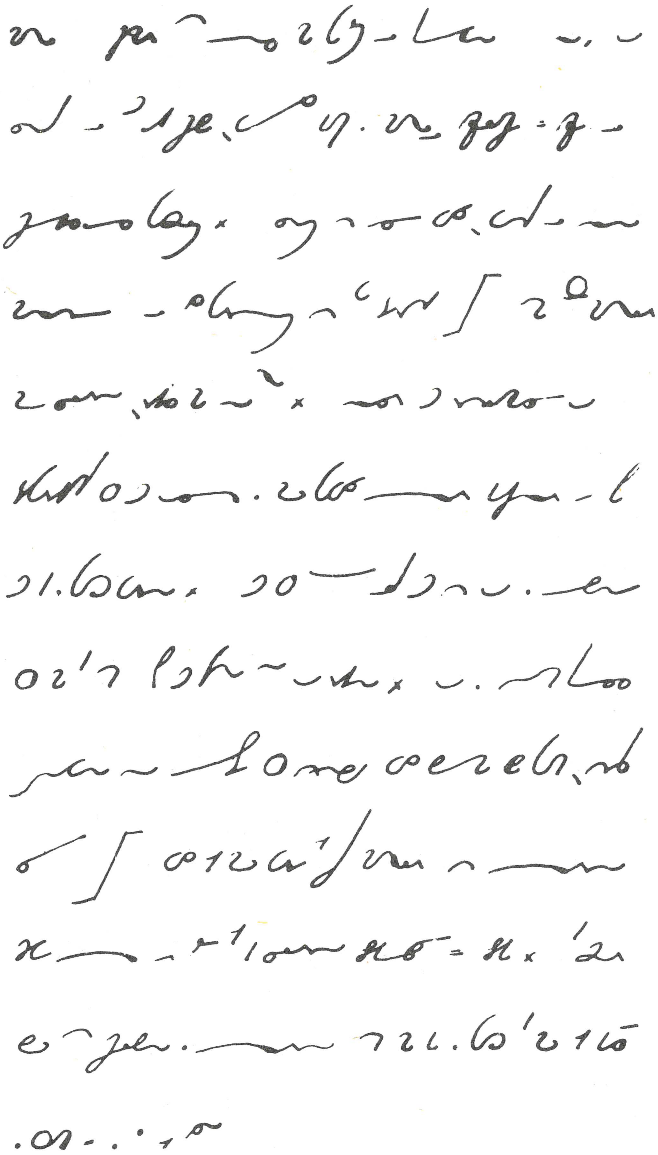


65

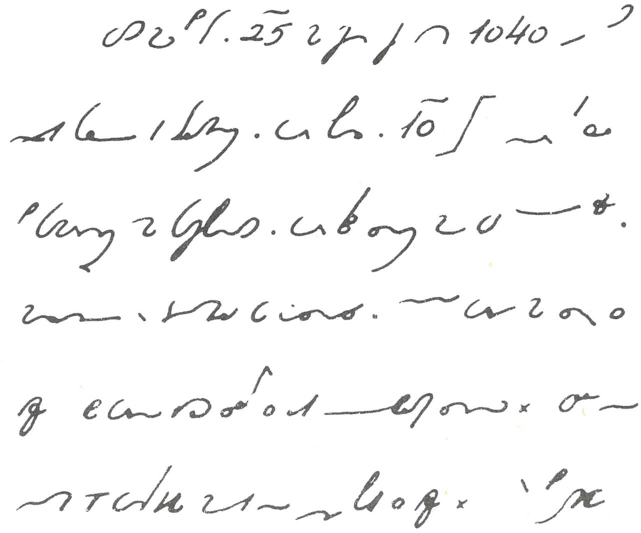


66





67



[illegible]

68

[illegible]

69

[illegible]

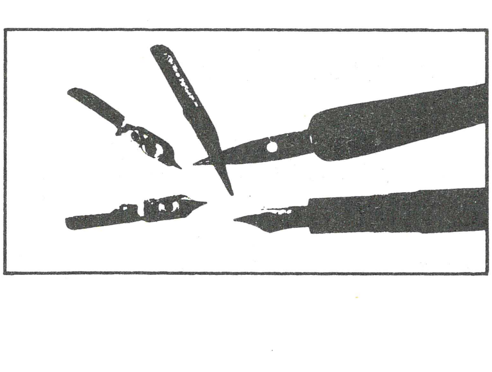
70

[illegible]

71

[illegible]

[illegible]



72

[illegible]

73

[illegible]

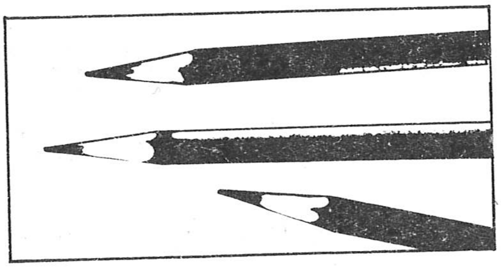
[illegible]

74

[illegible]

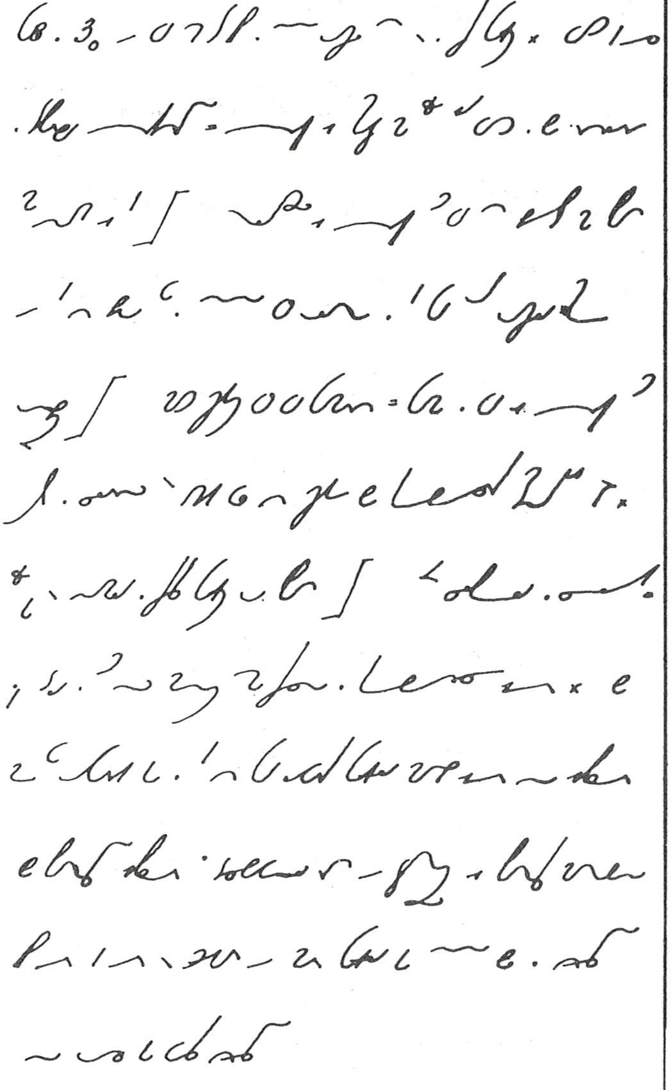
75

[illegible]

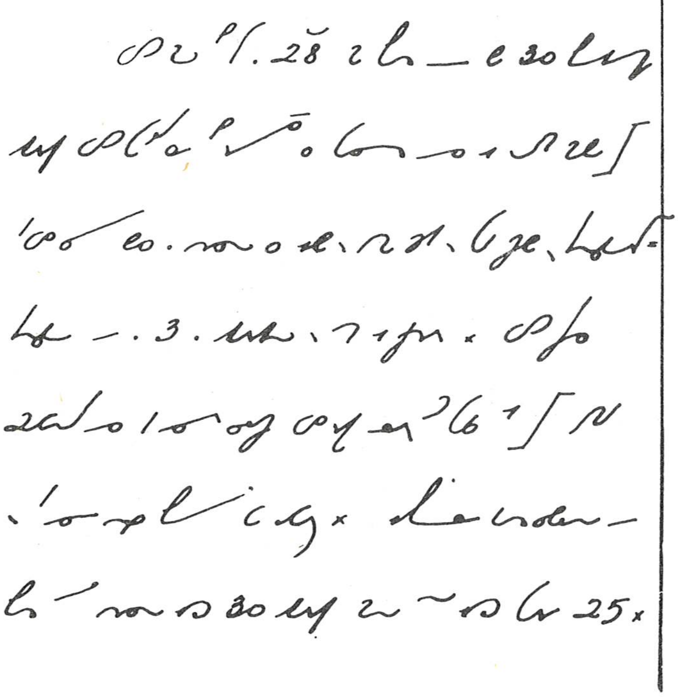


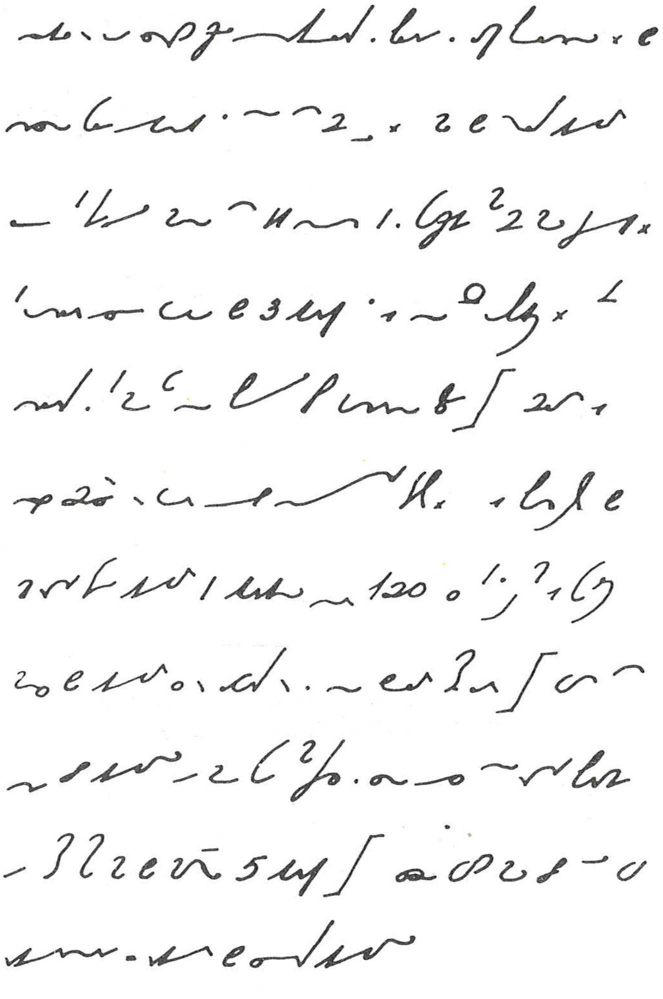
76

[illegible]

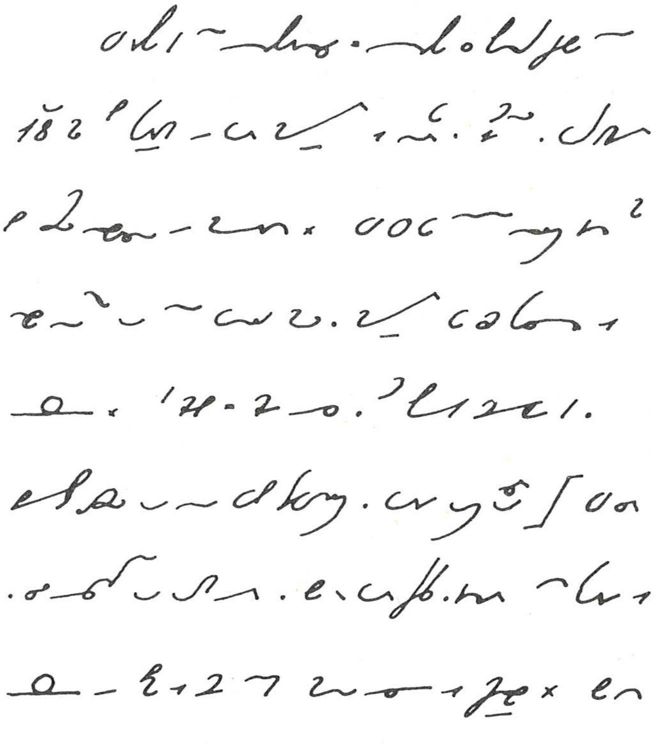


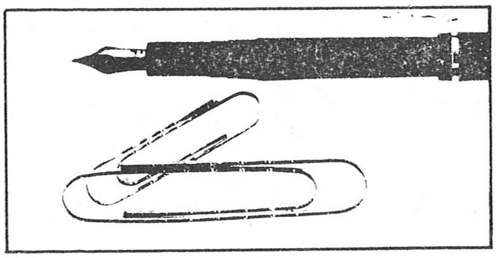
77





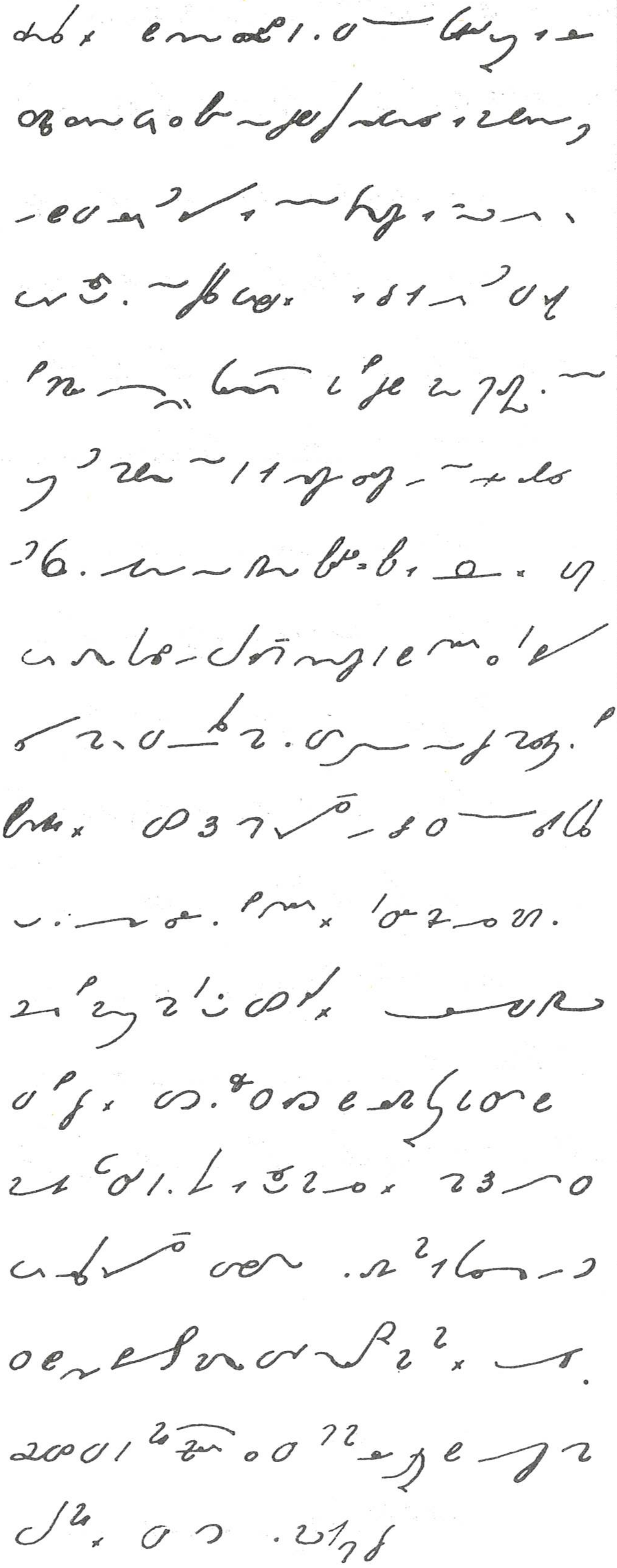
78



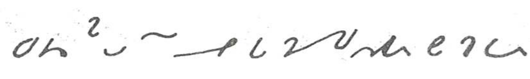


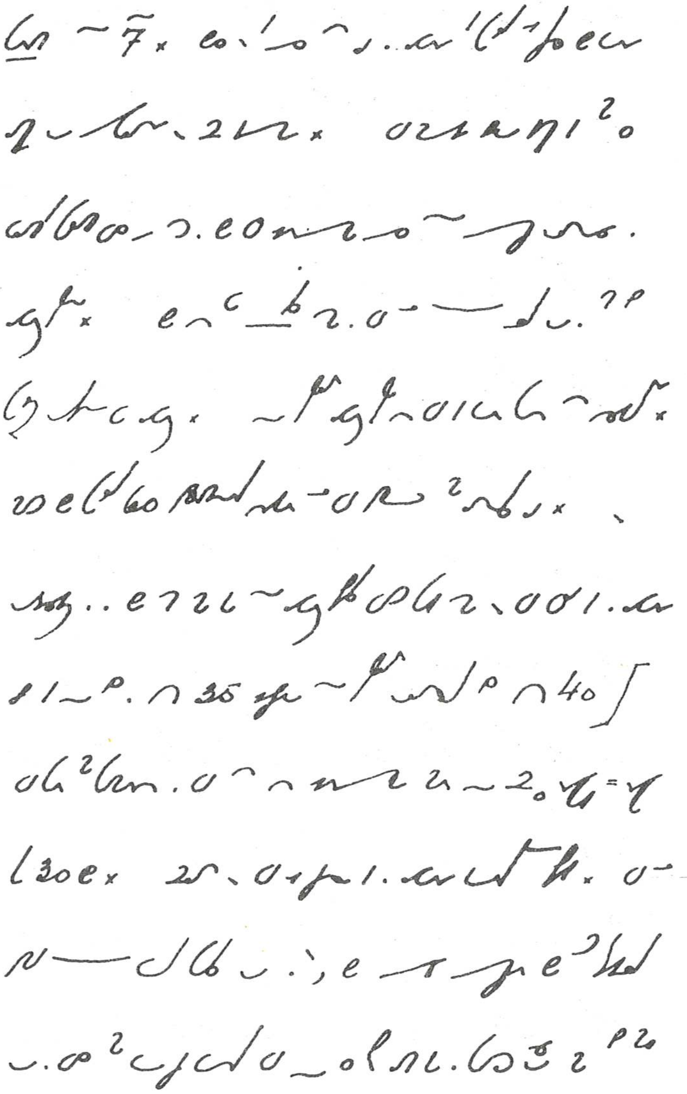
79

80

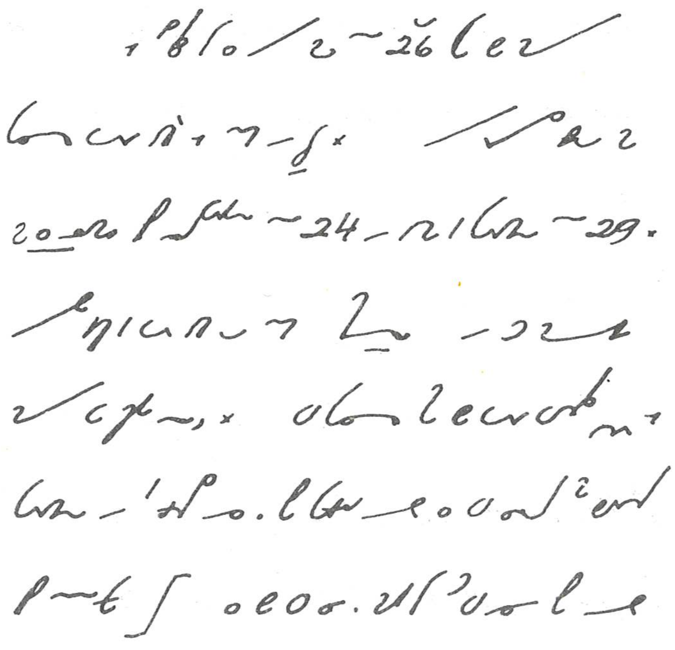


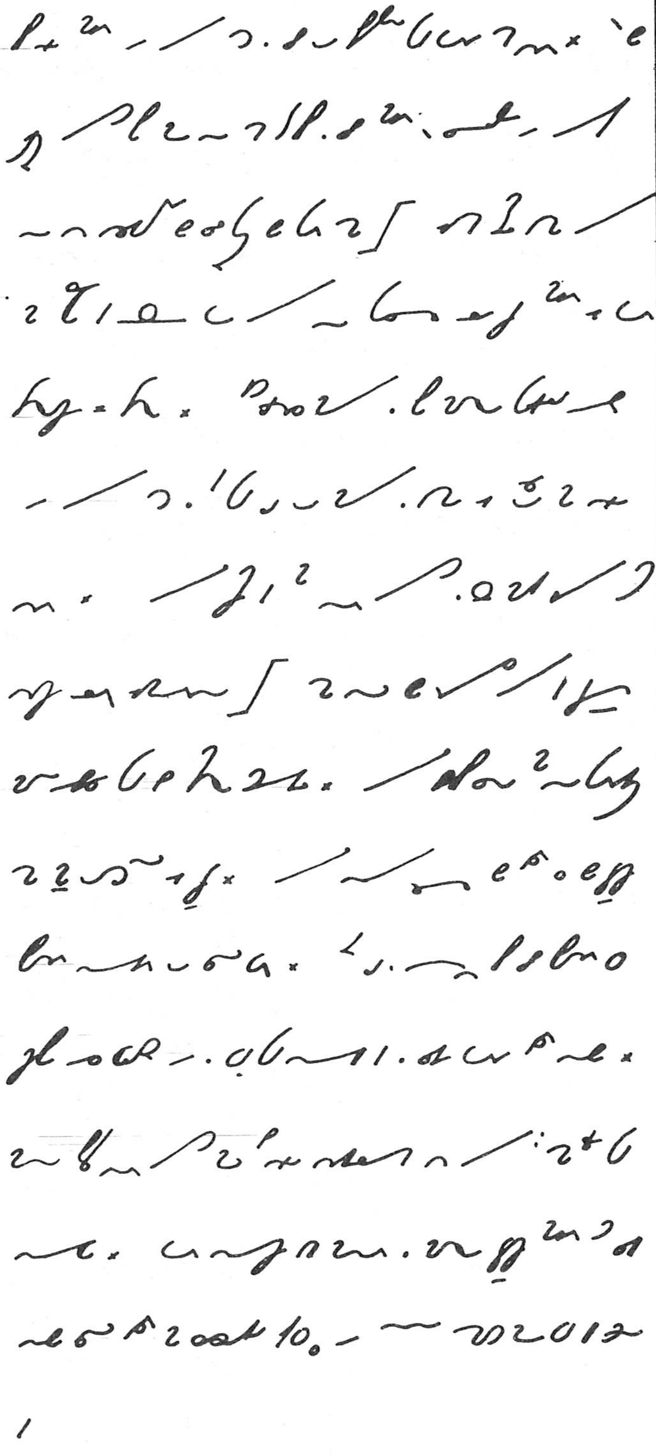
81



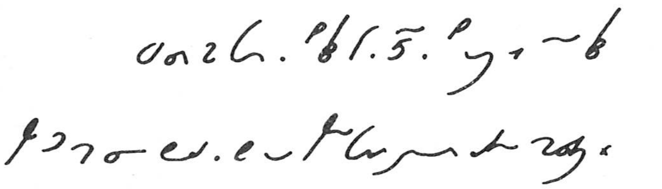


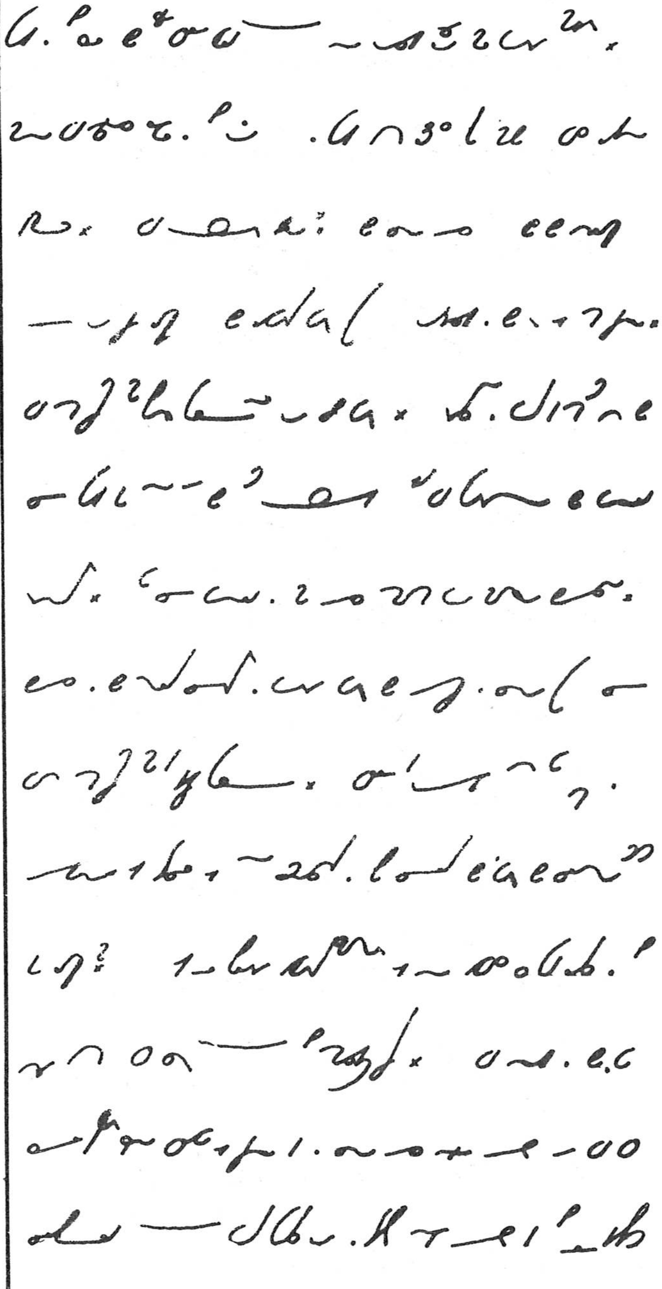
82



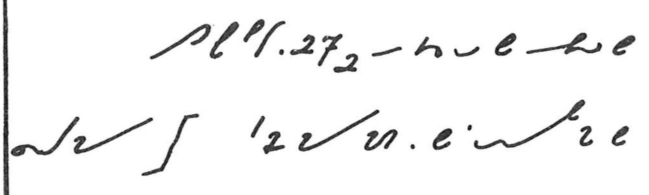


83





84

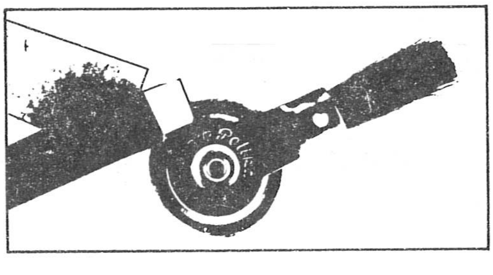


[illegible]

85

[illegible]

[illegible]



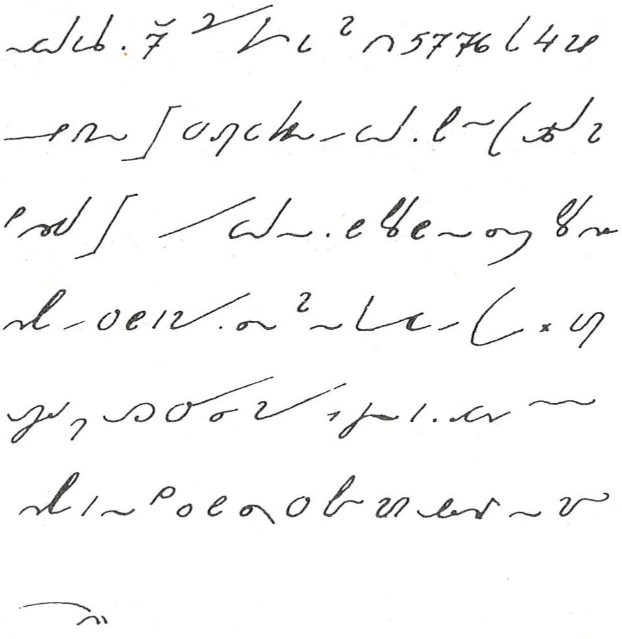
86

[illegible]

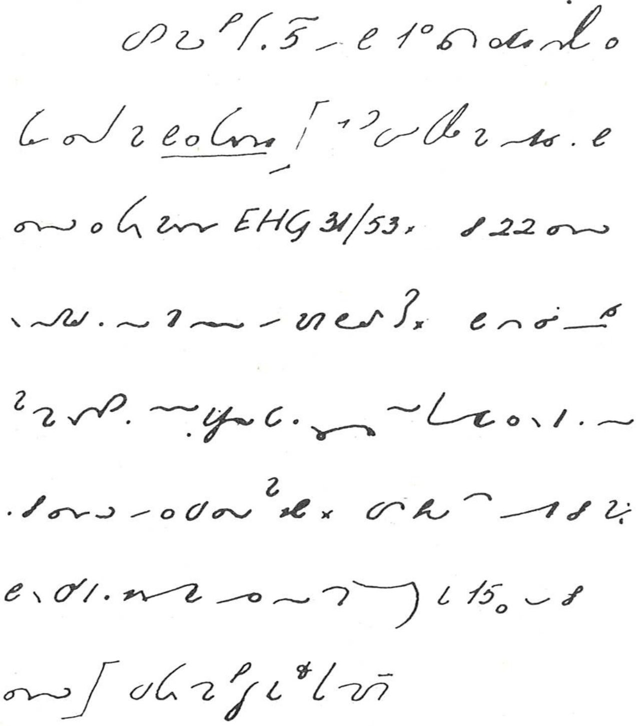
87

[illegible]

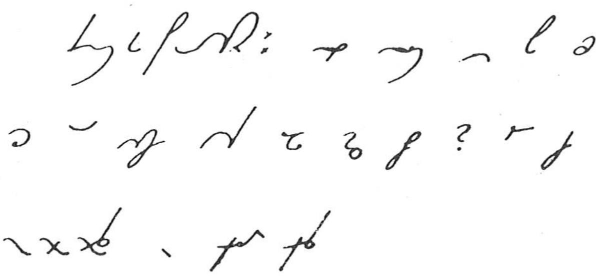
[illegible]

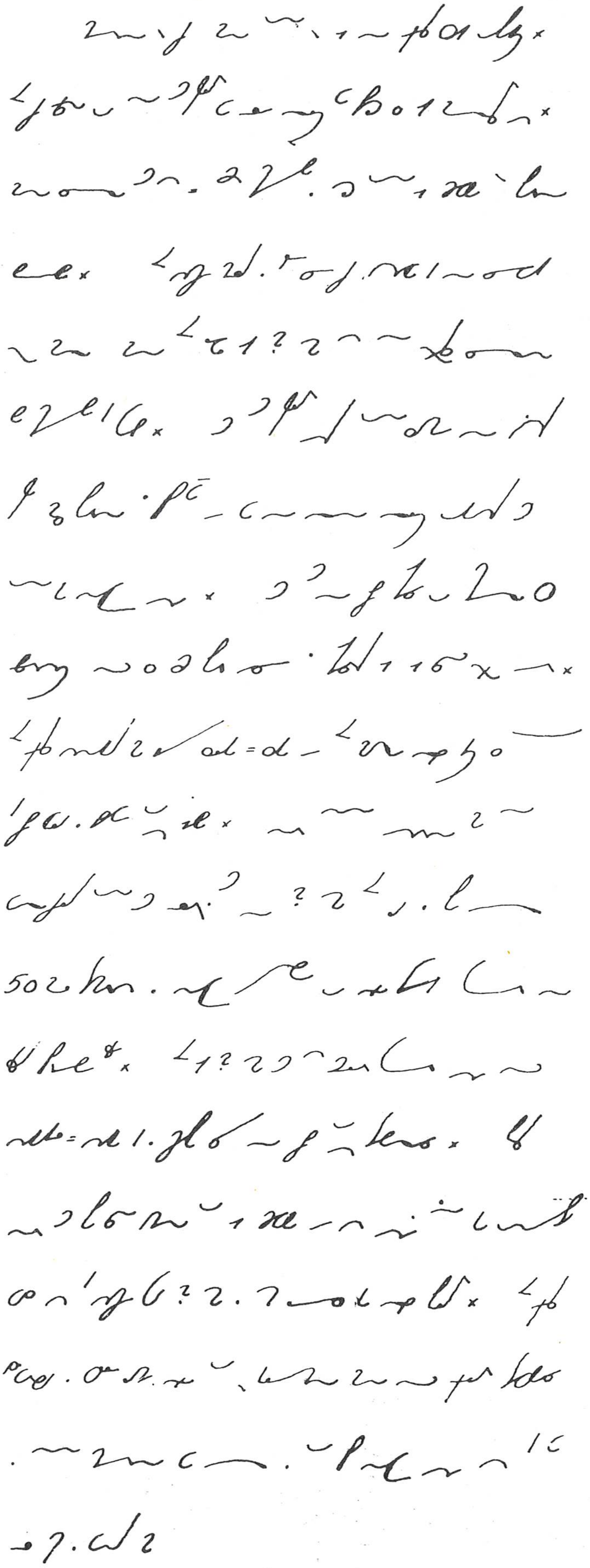


89

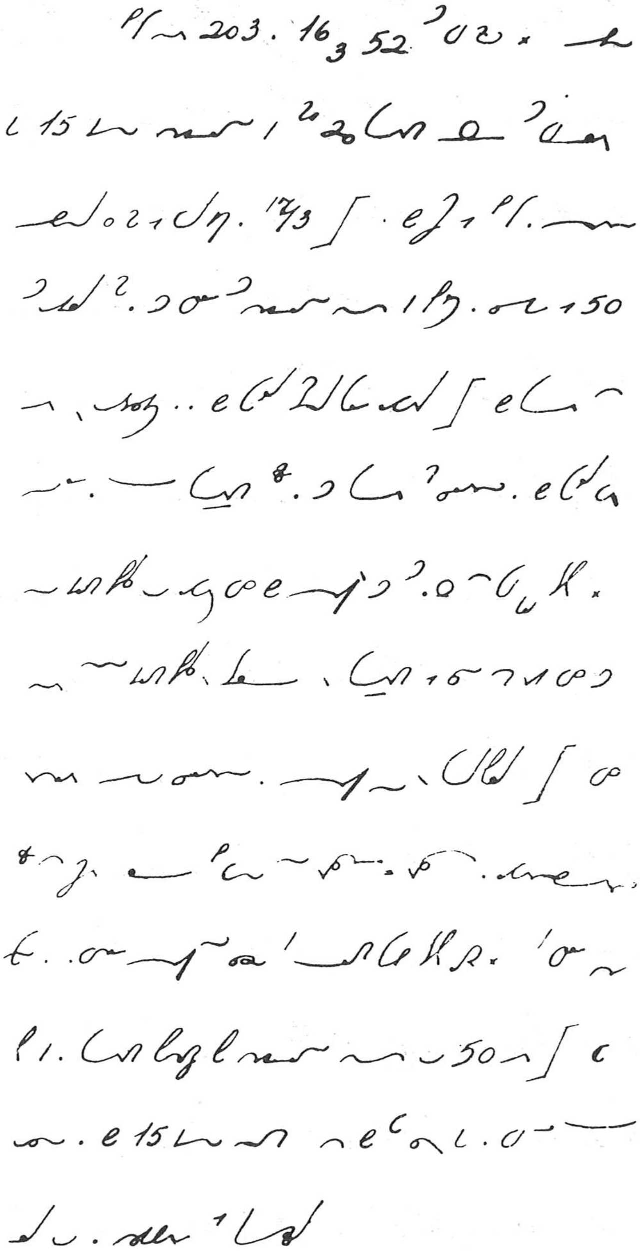


90

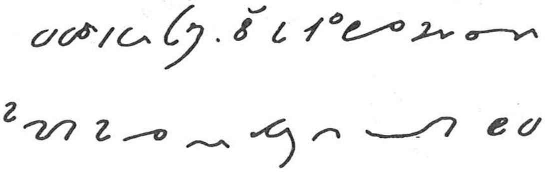


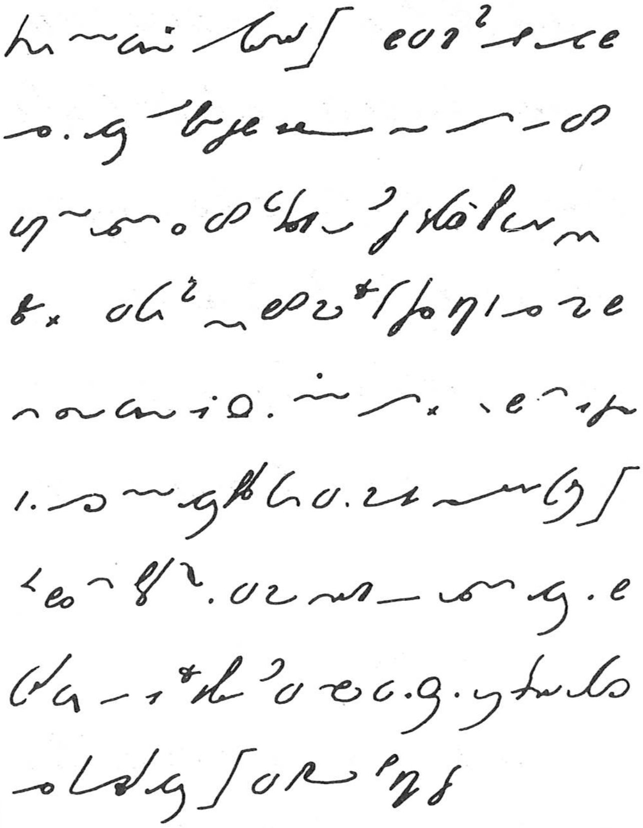


91

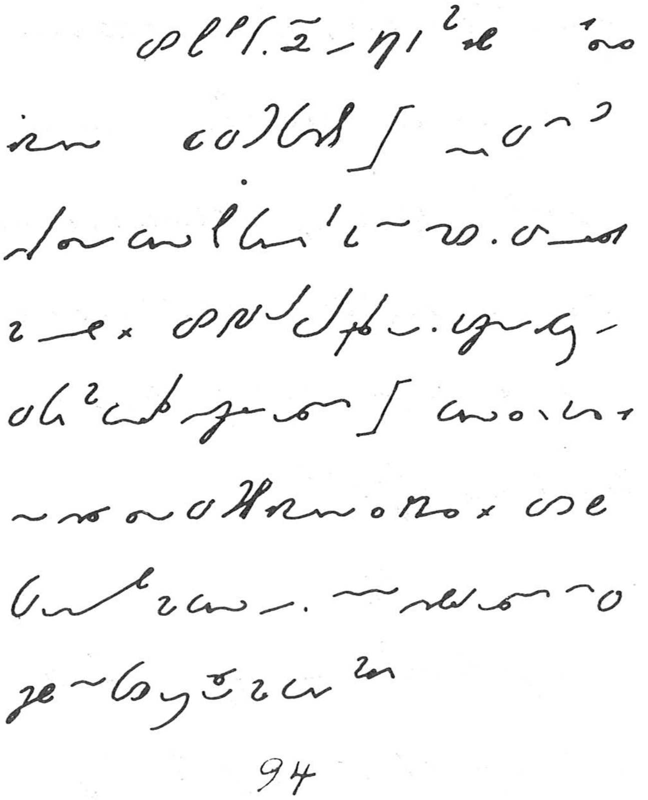


92

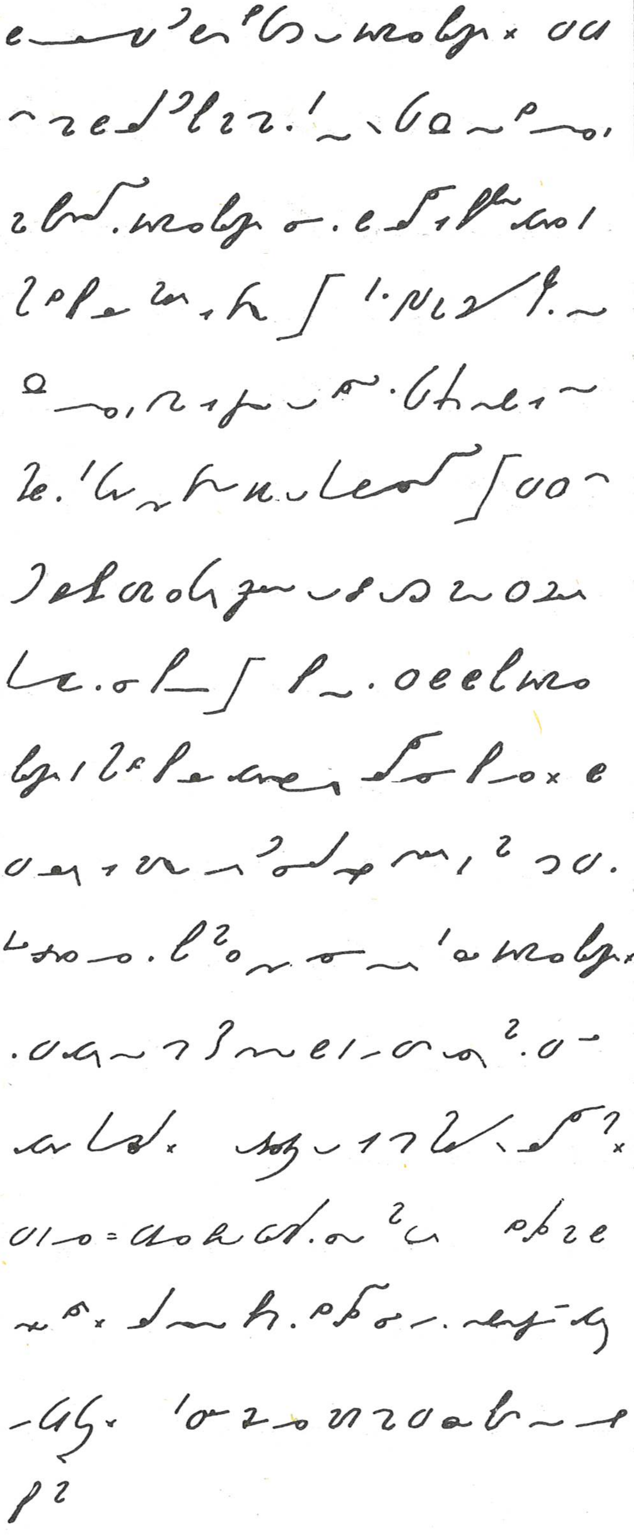




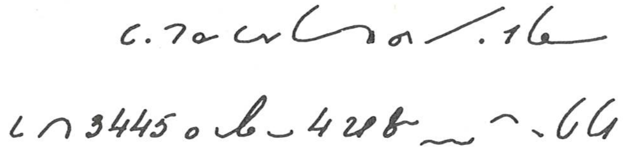
93

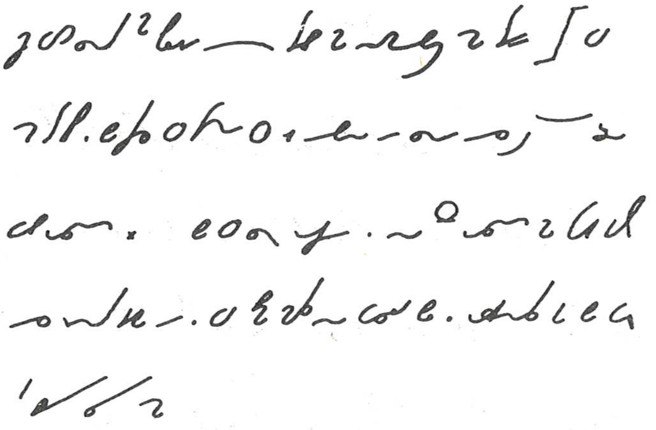


94

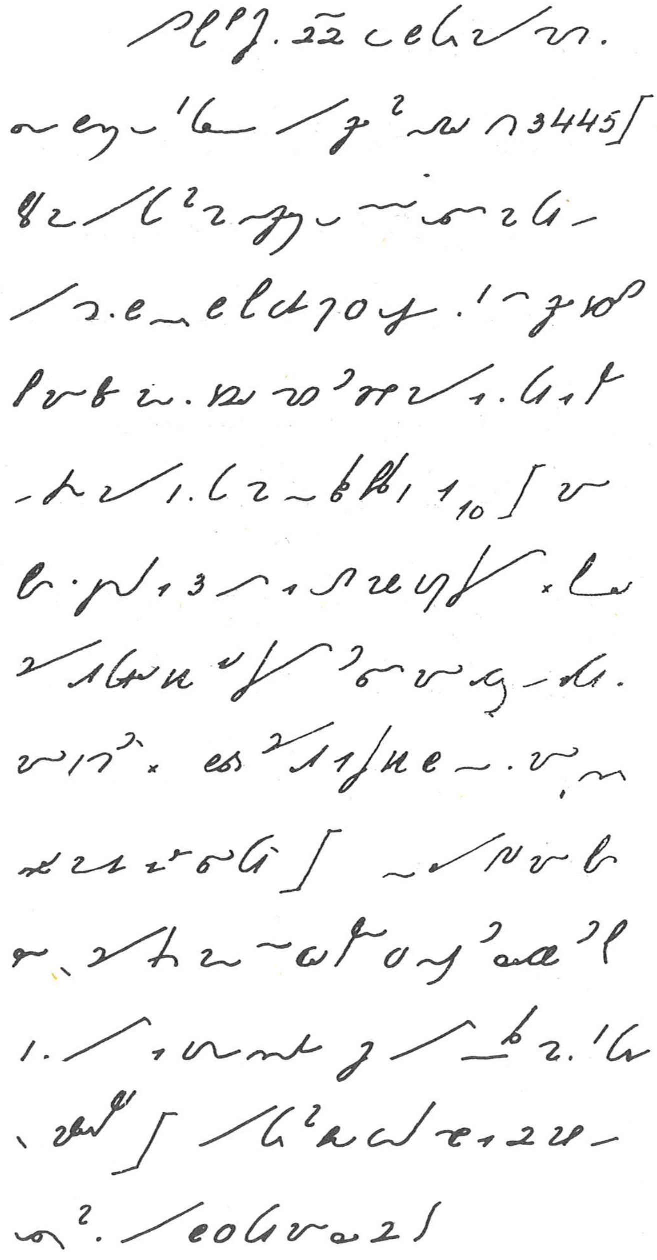


95

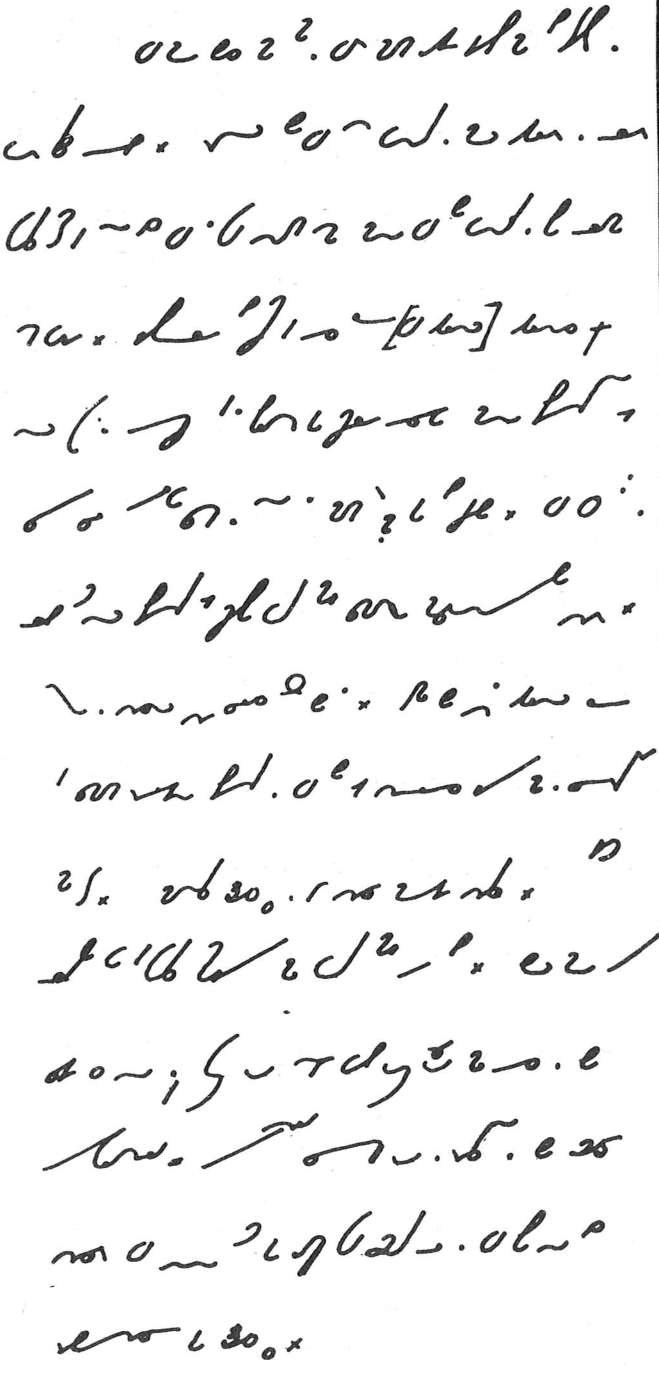




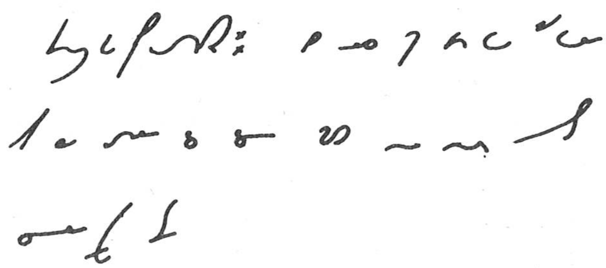
96

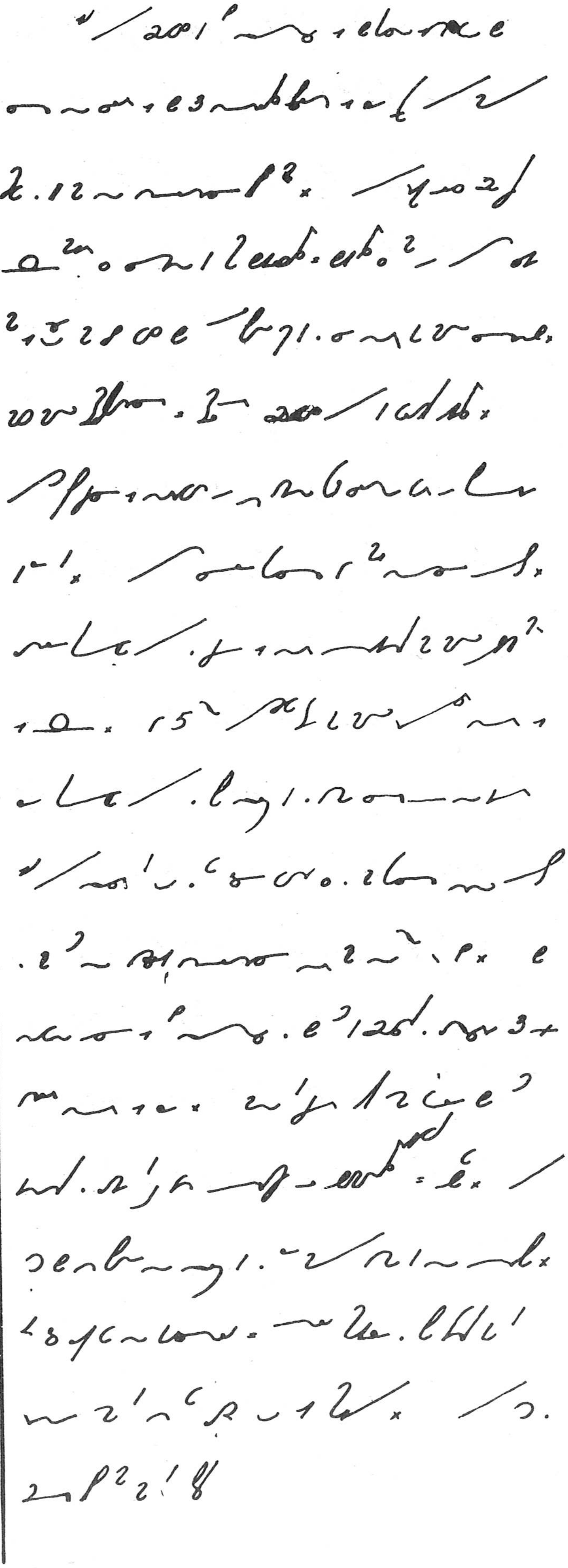


97

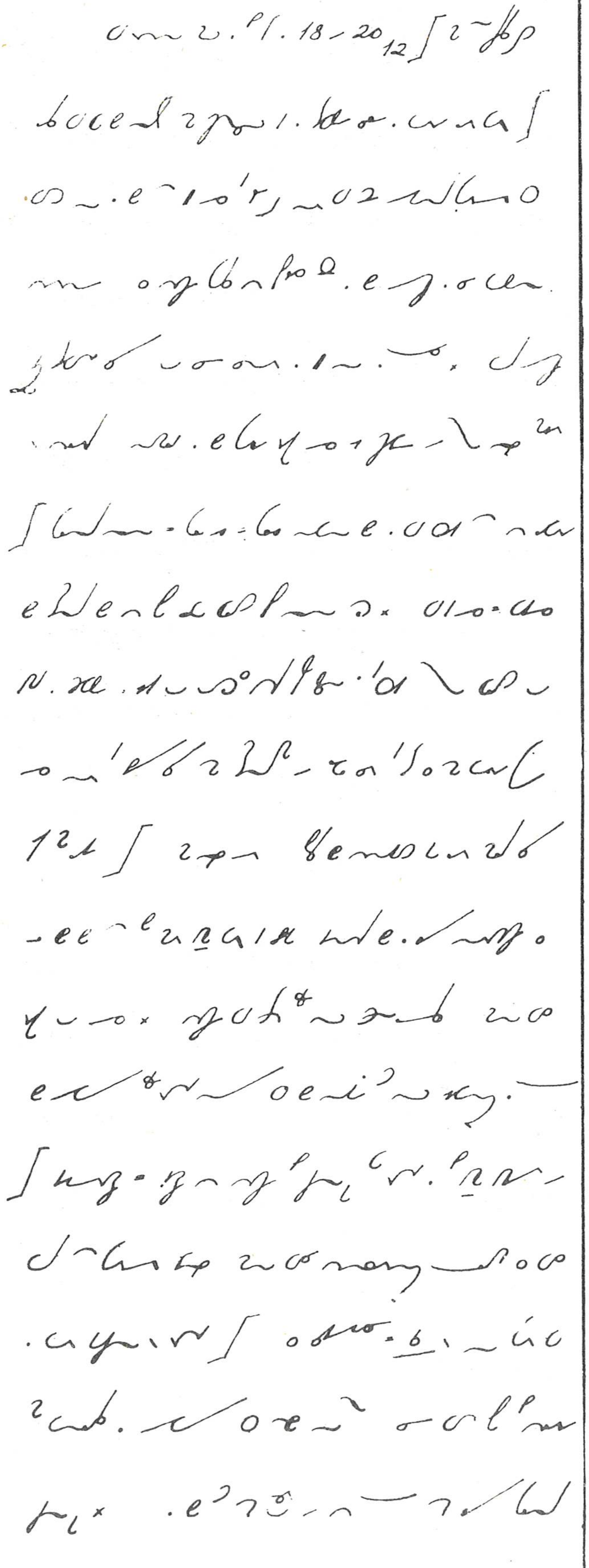
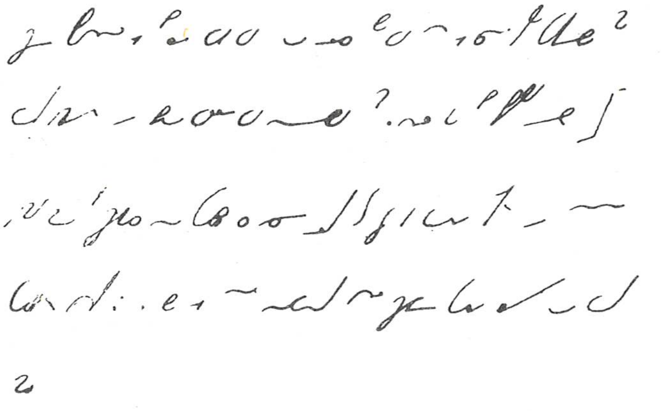


98

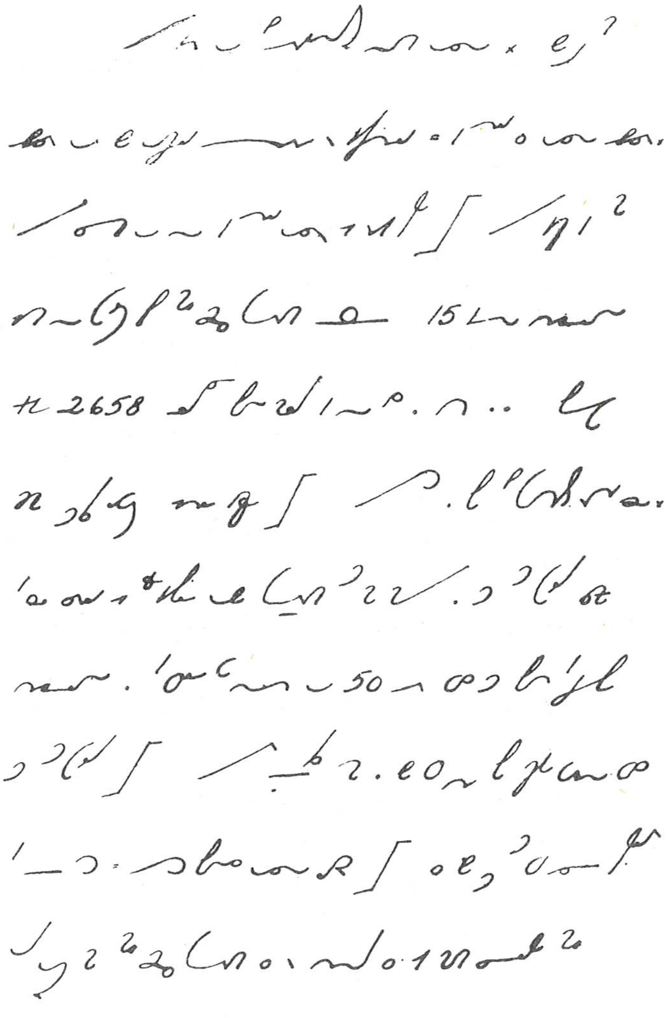


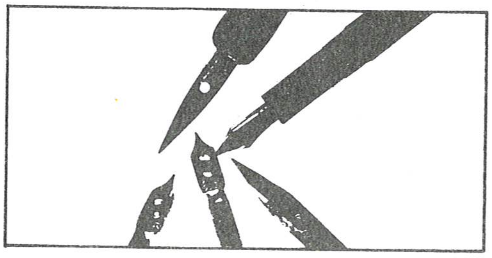


99

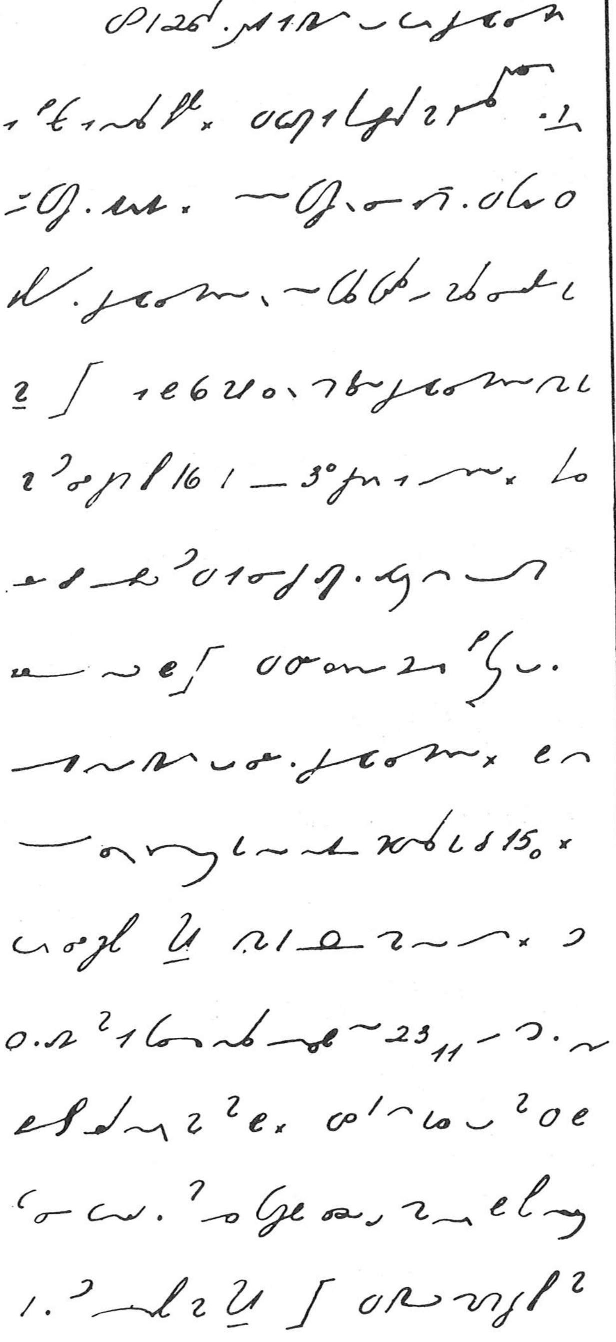



100

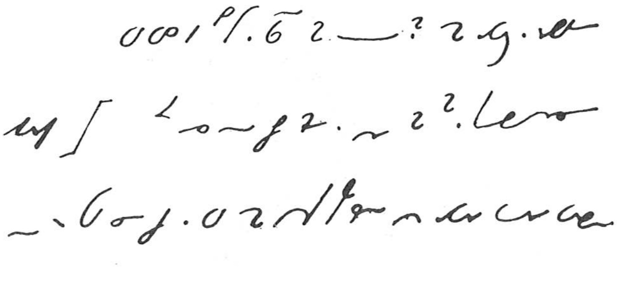


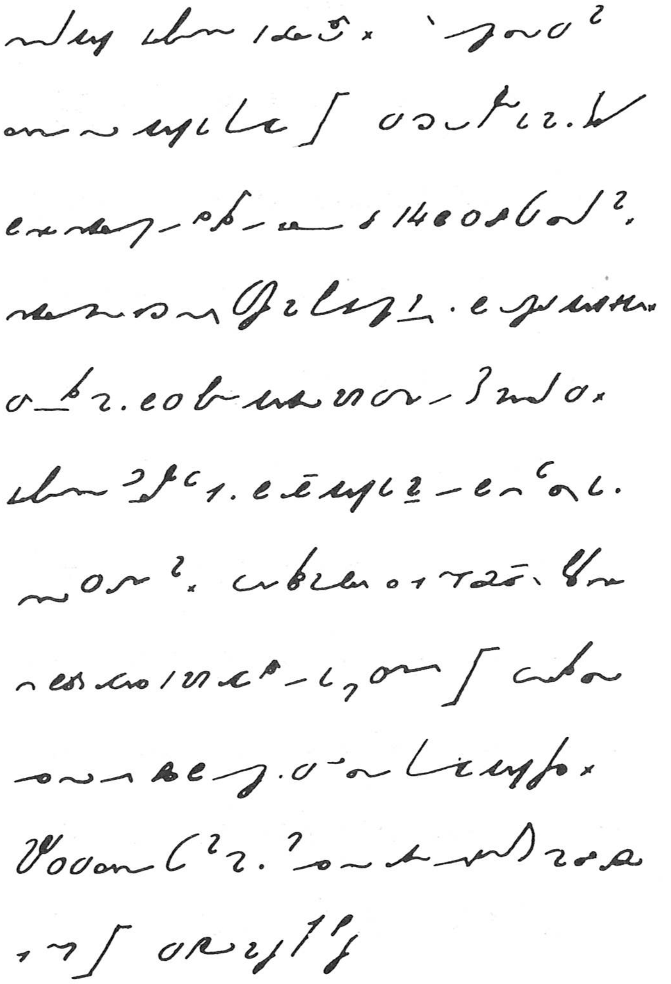


101

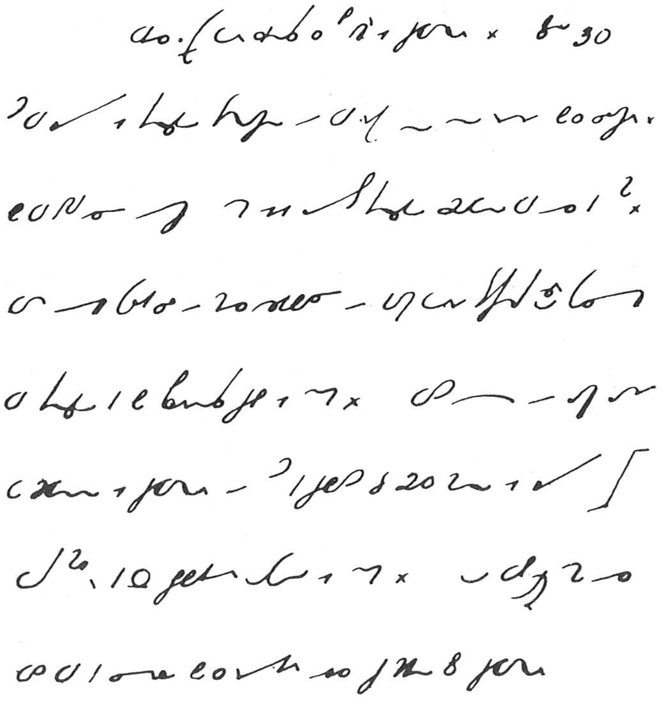


102

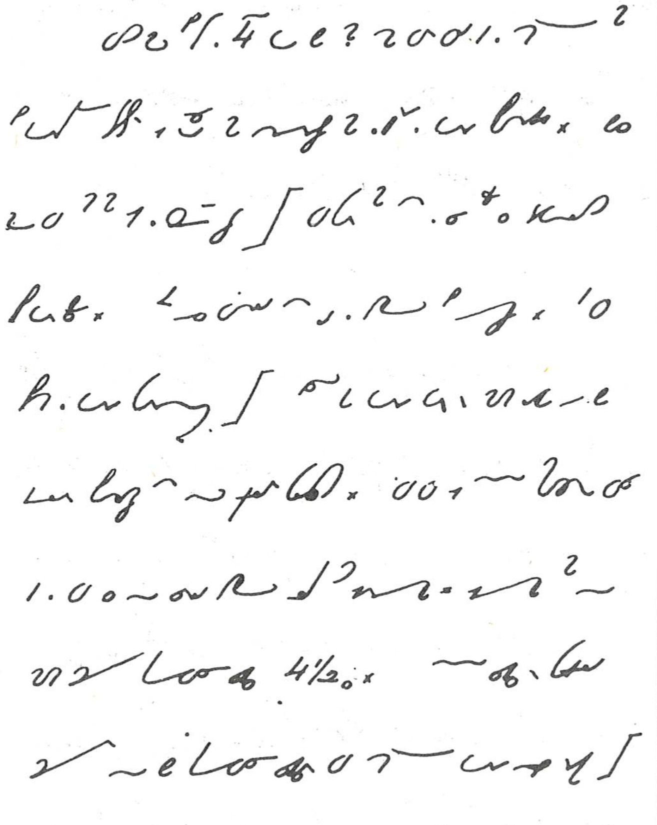




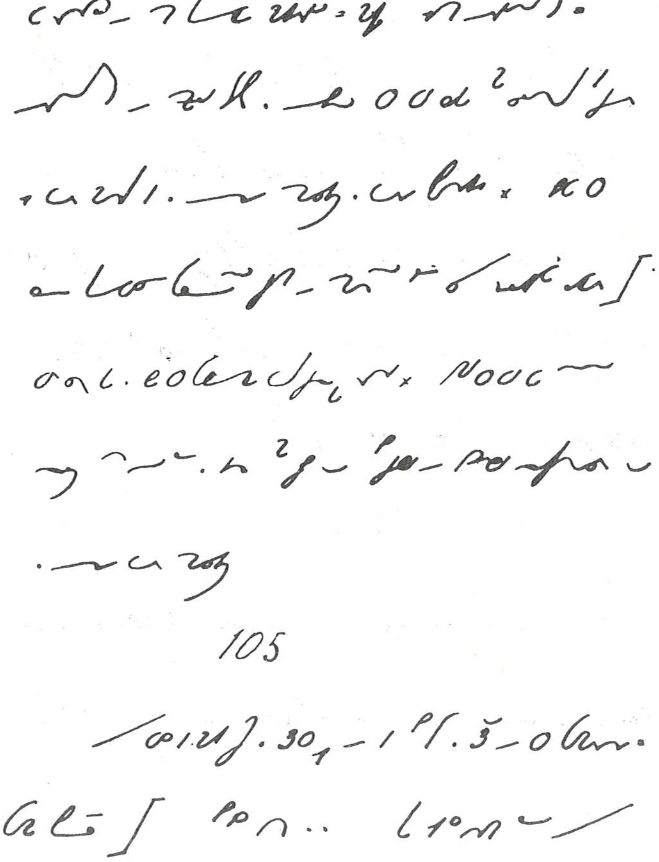
103

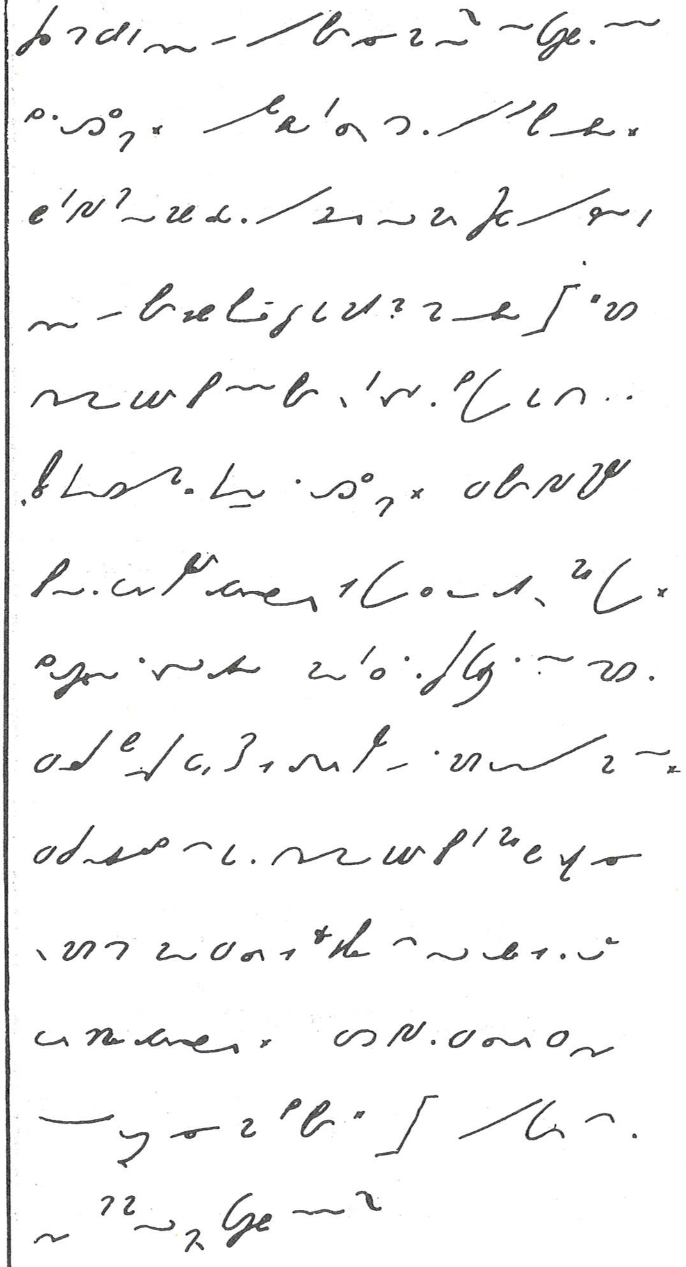


104

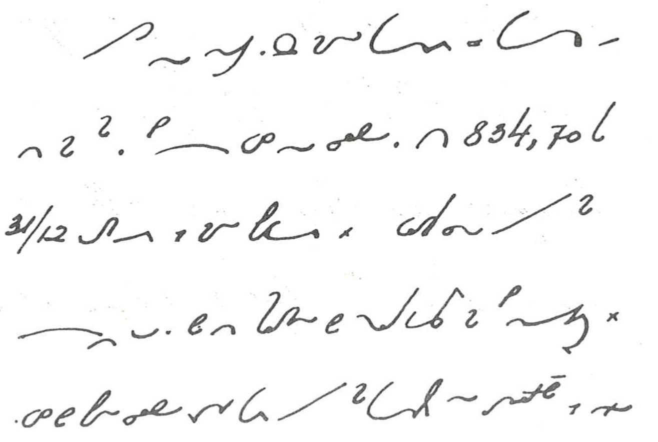


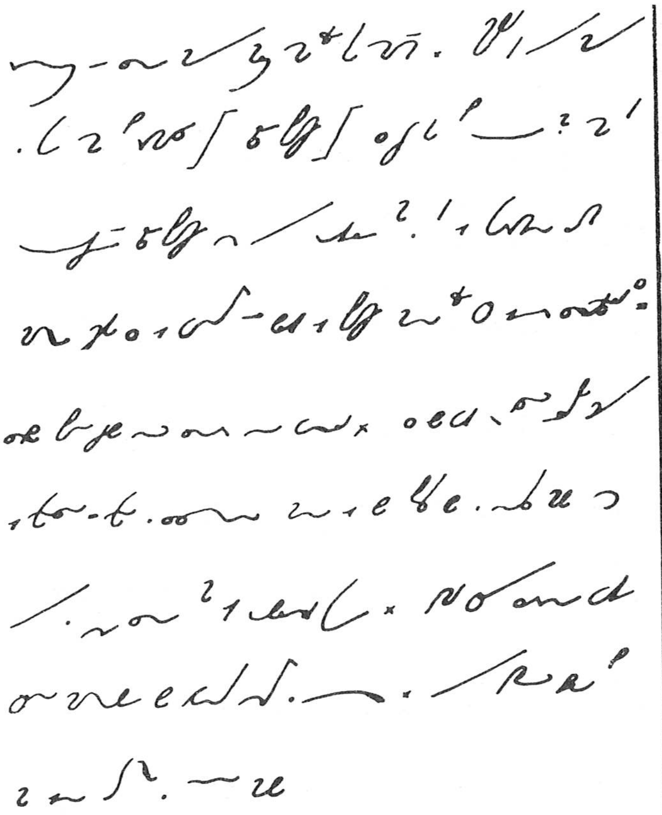
105



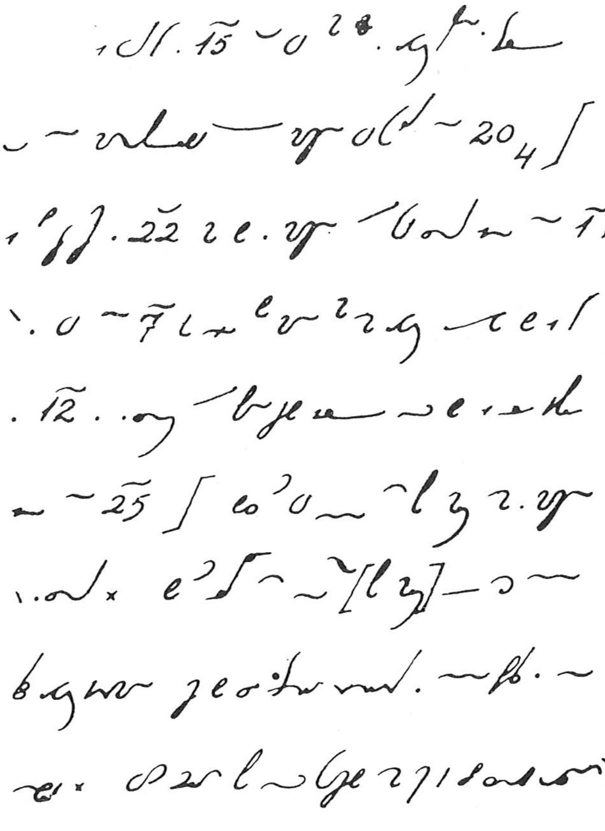


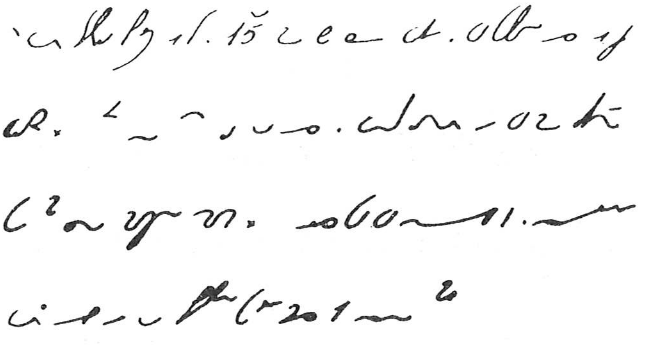
106



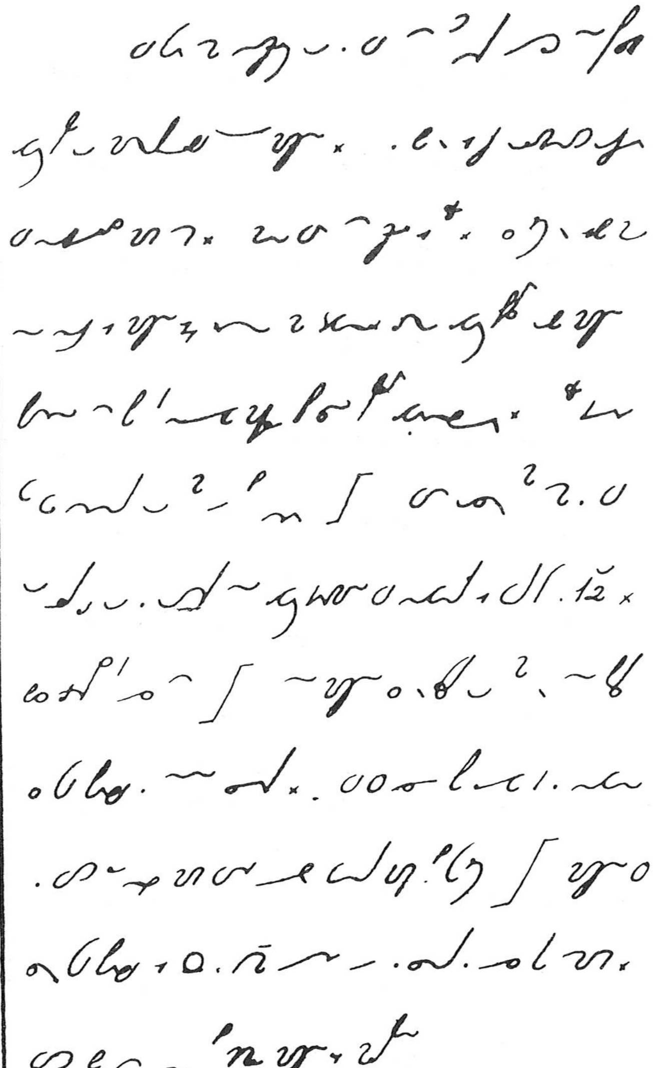


107

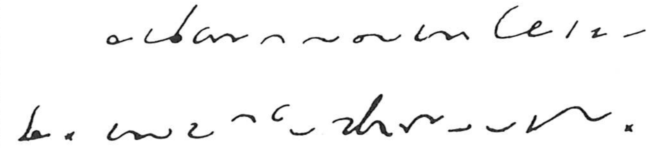


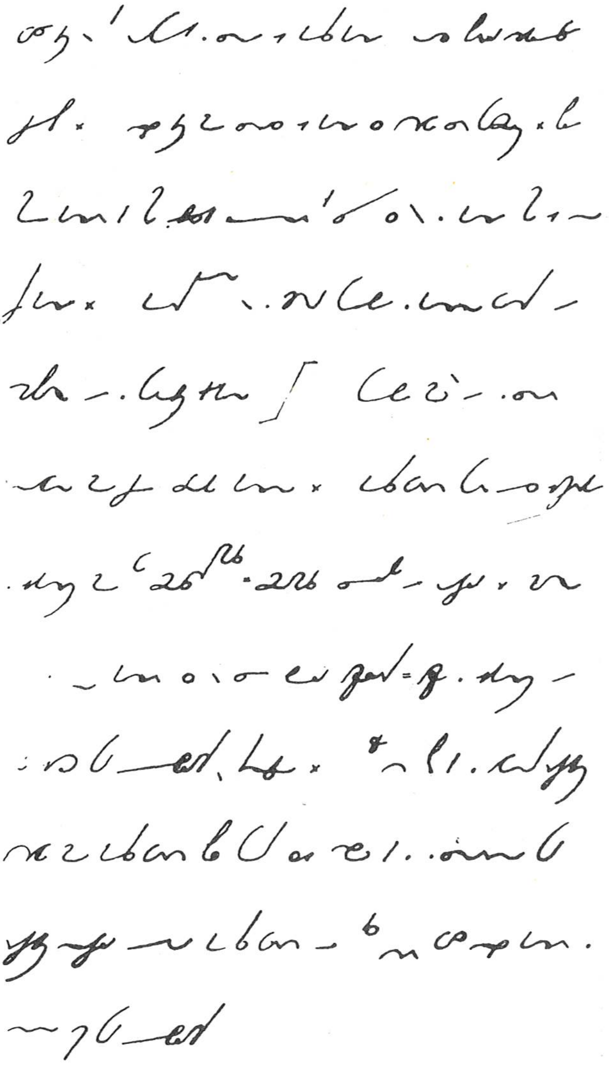


108

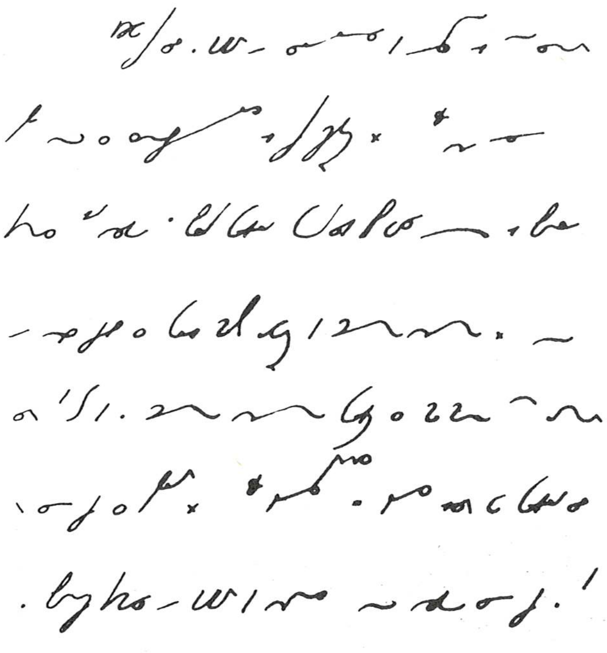


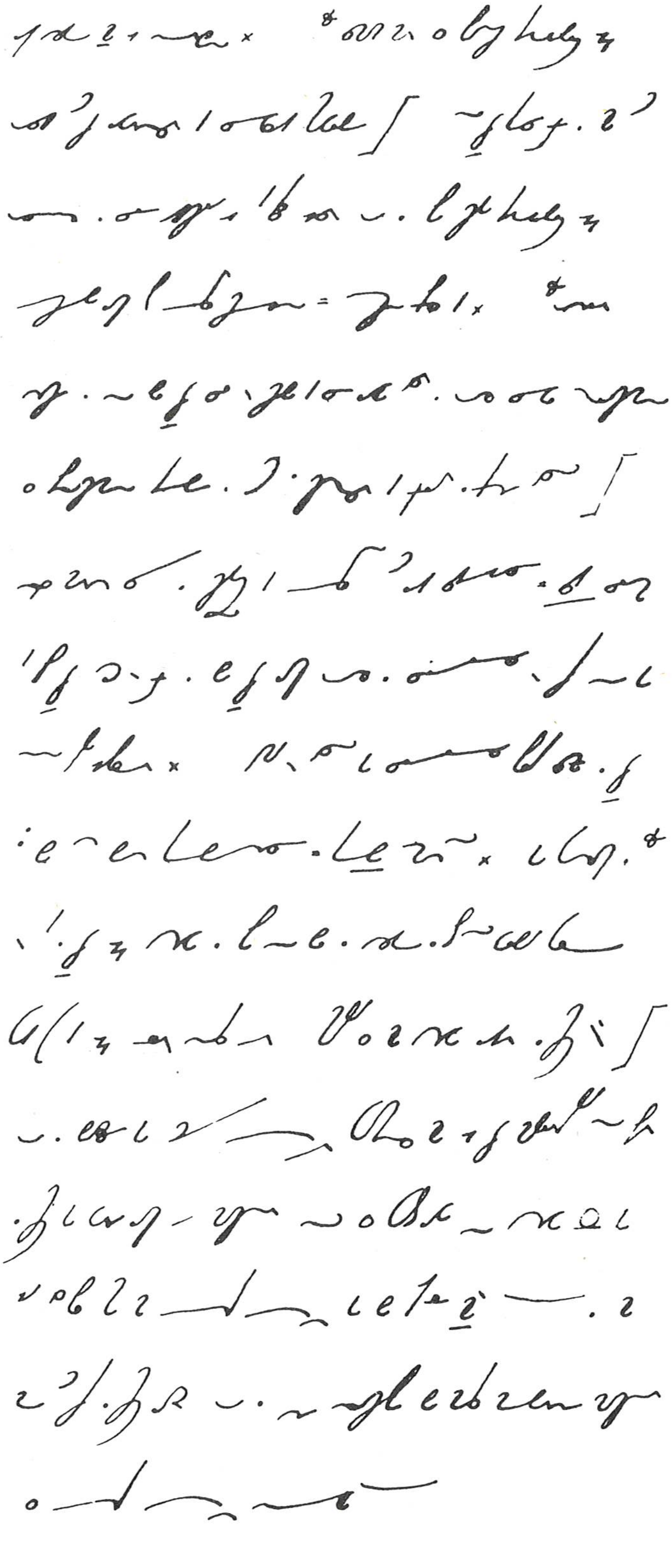
109

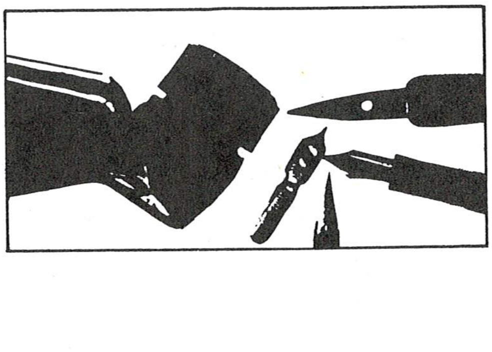




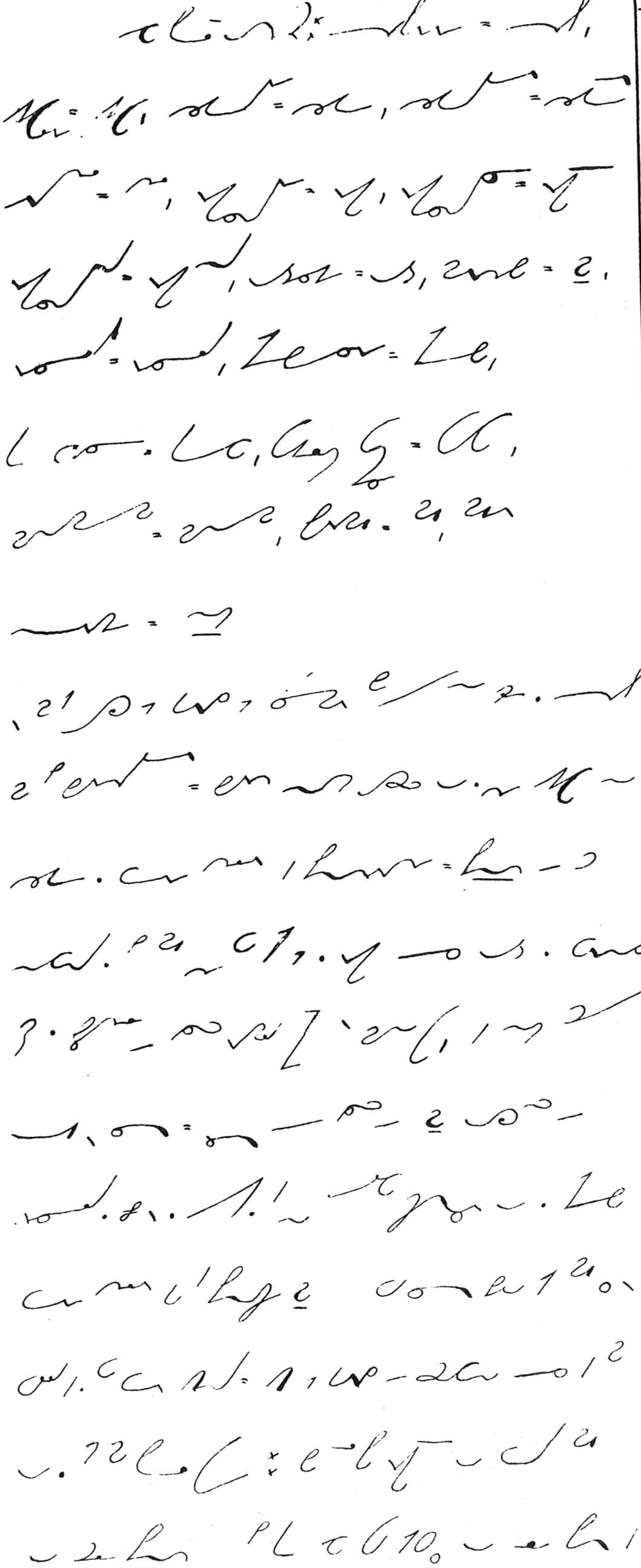
110

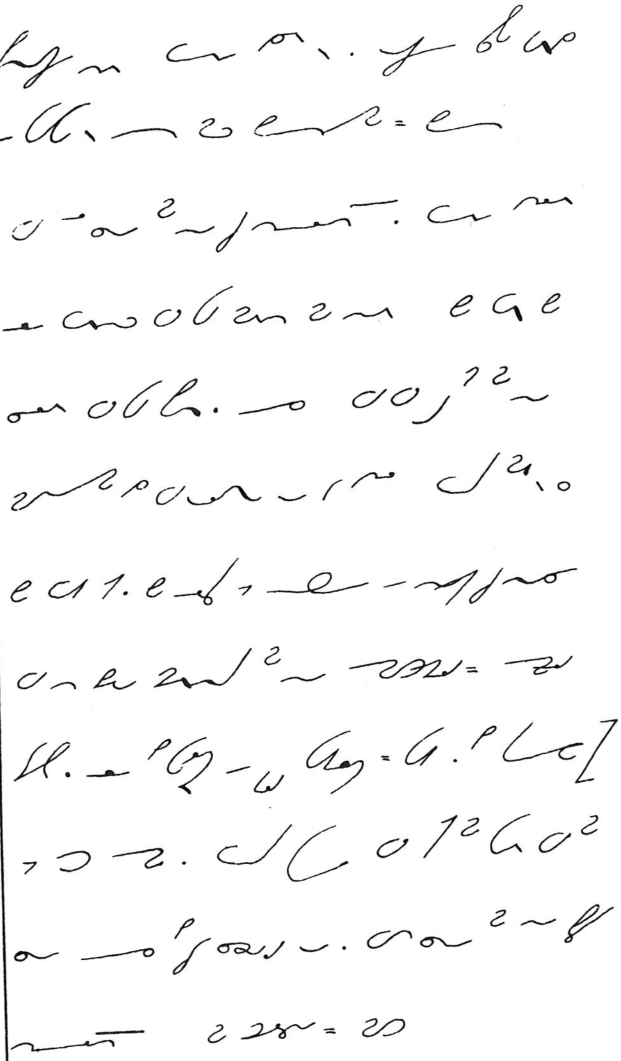




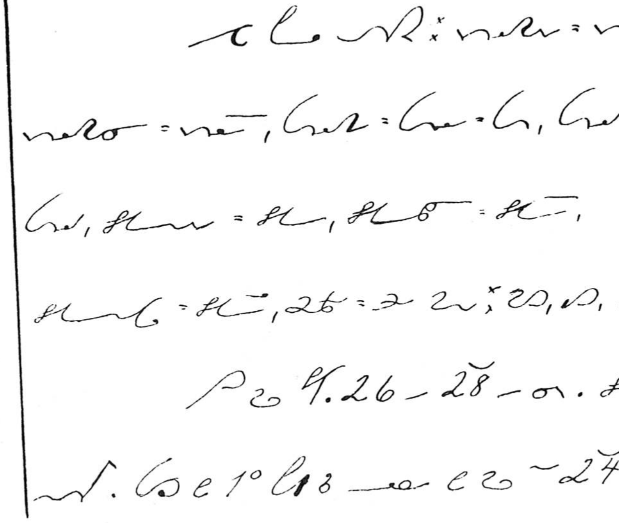


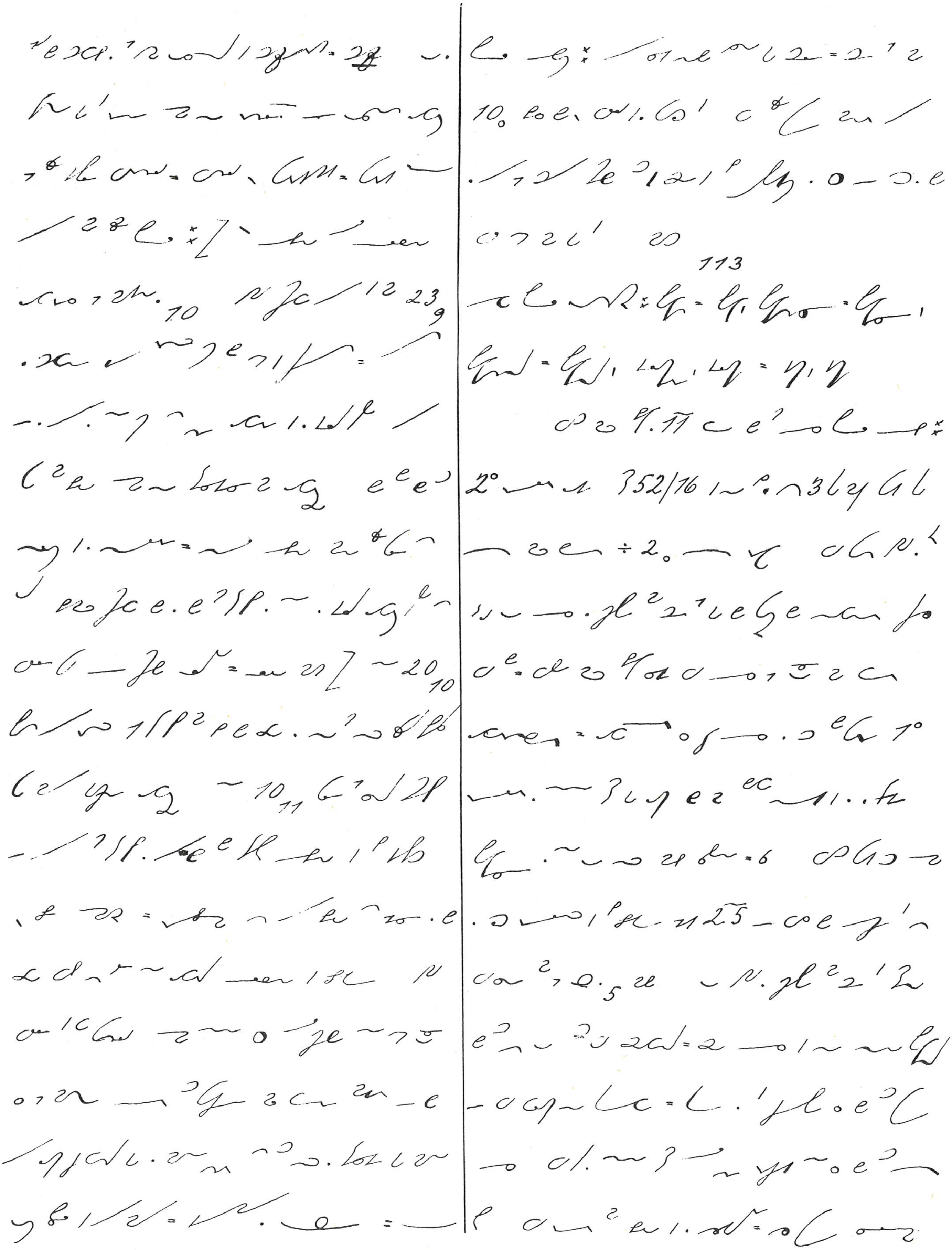
111

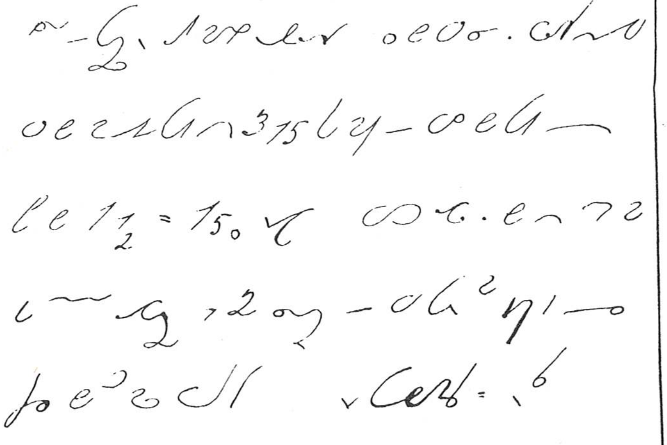




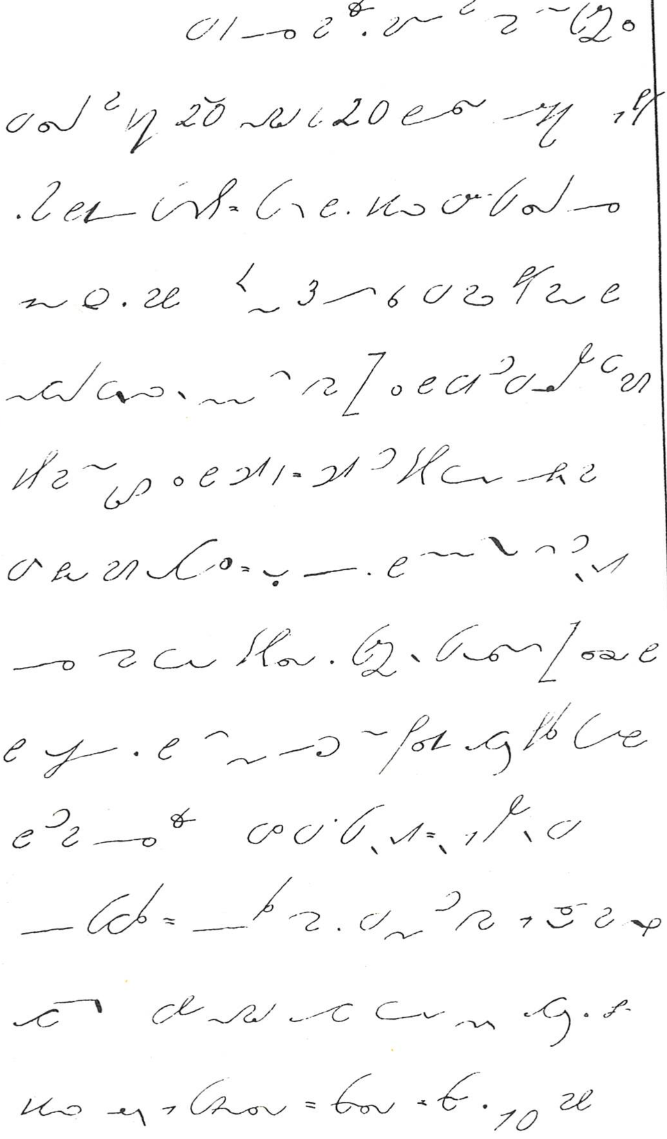
112

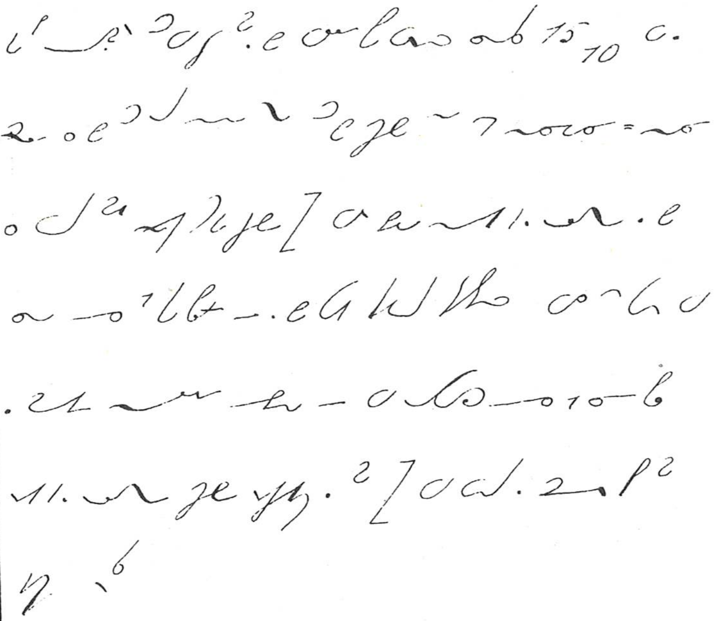




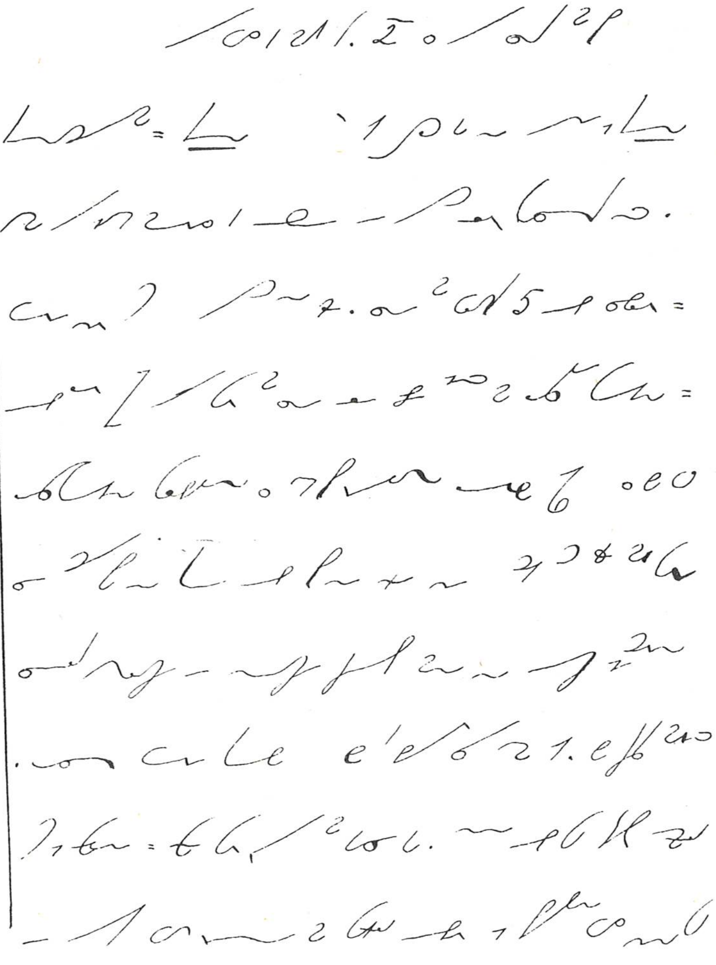


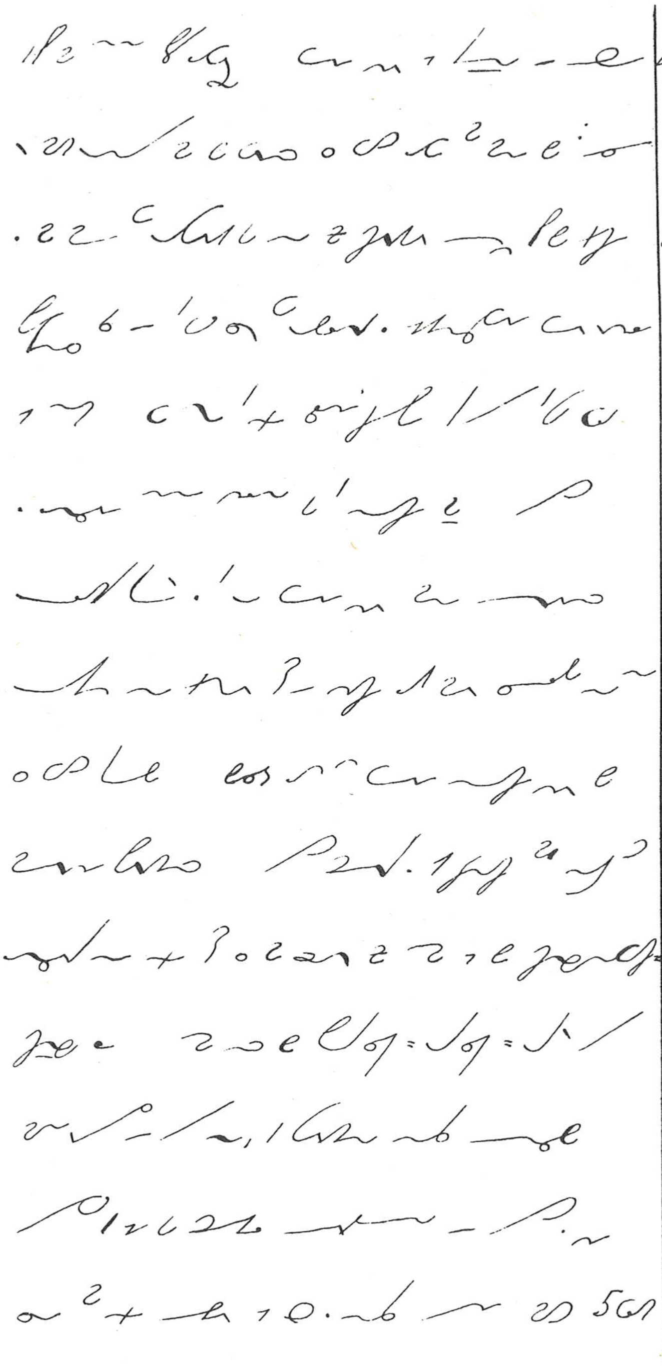
114



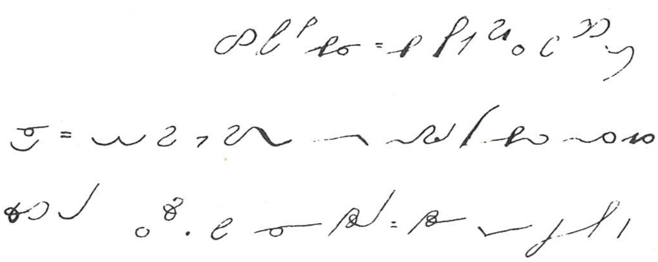


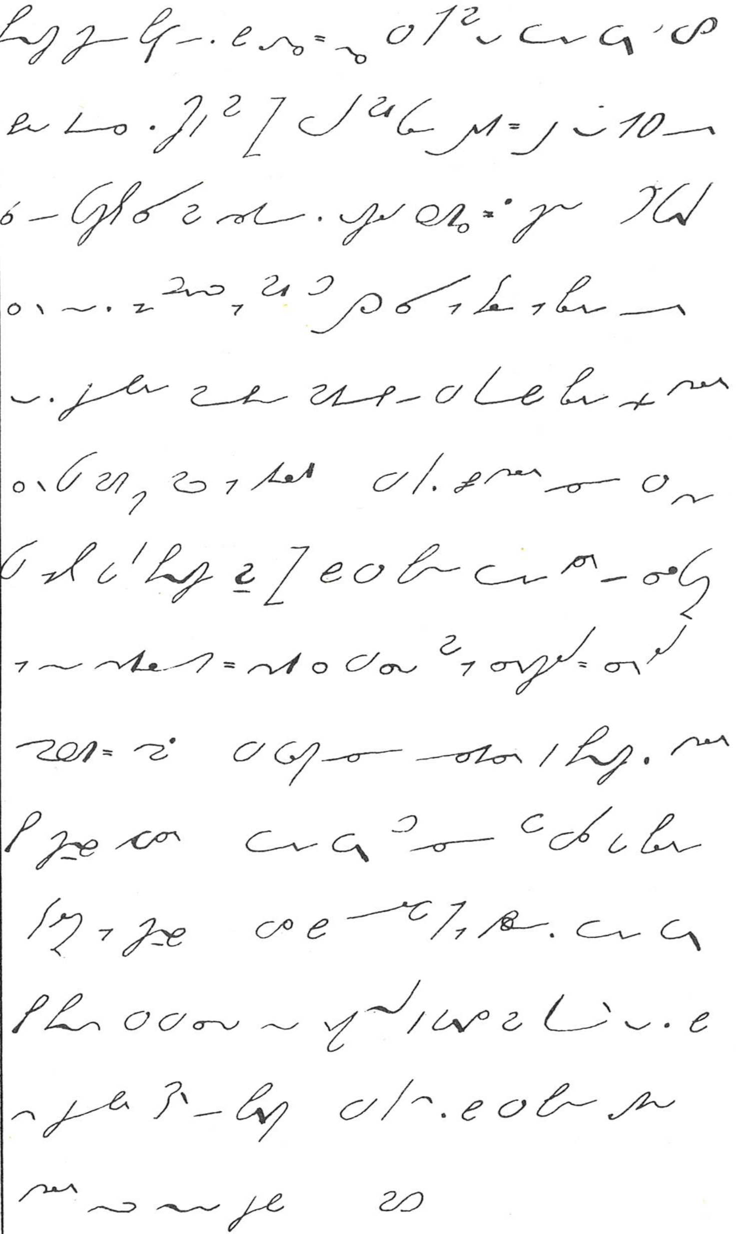
115



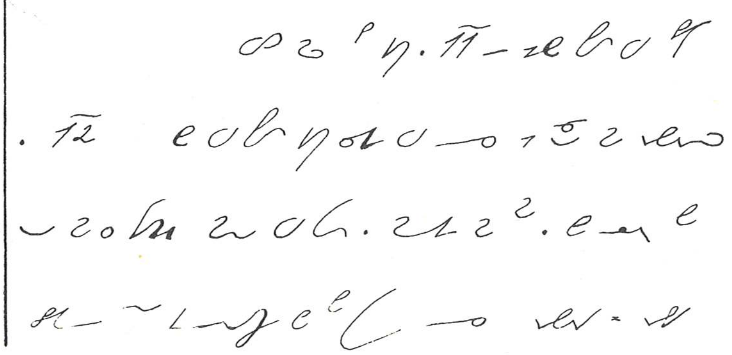


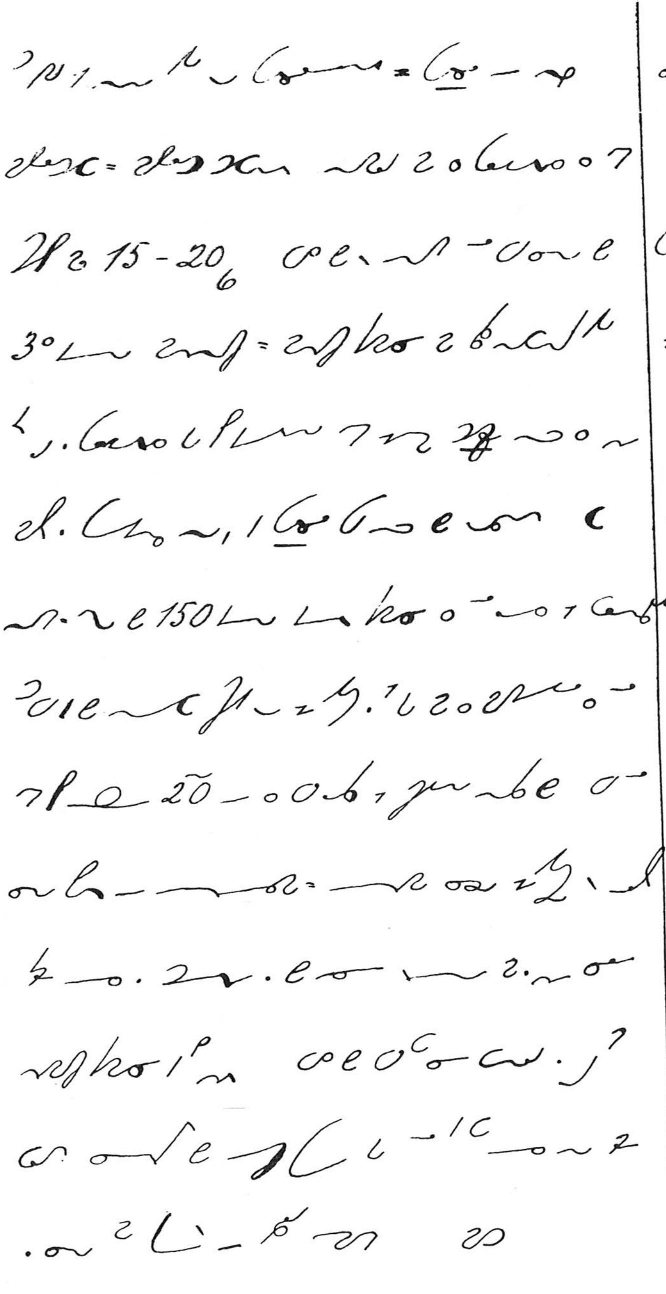
116



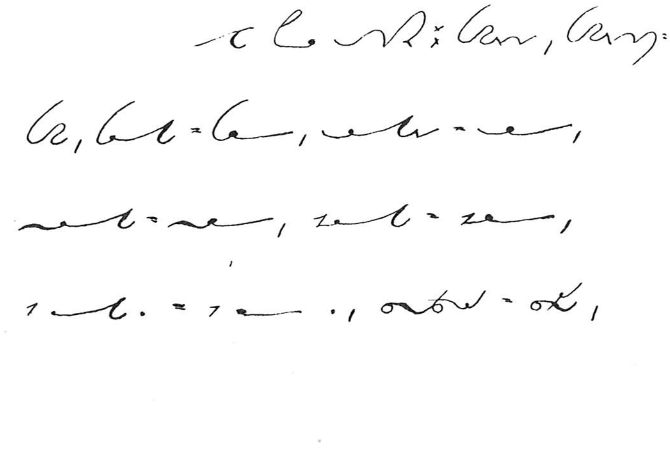


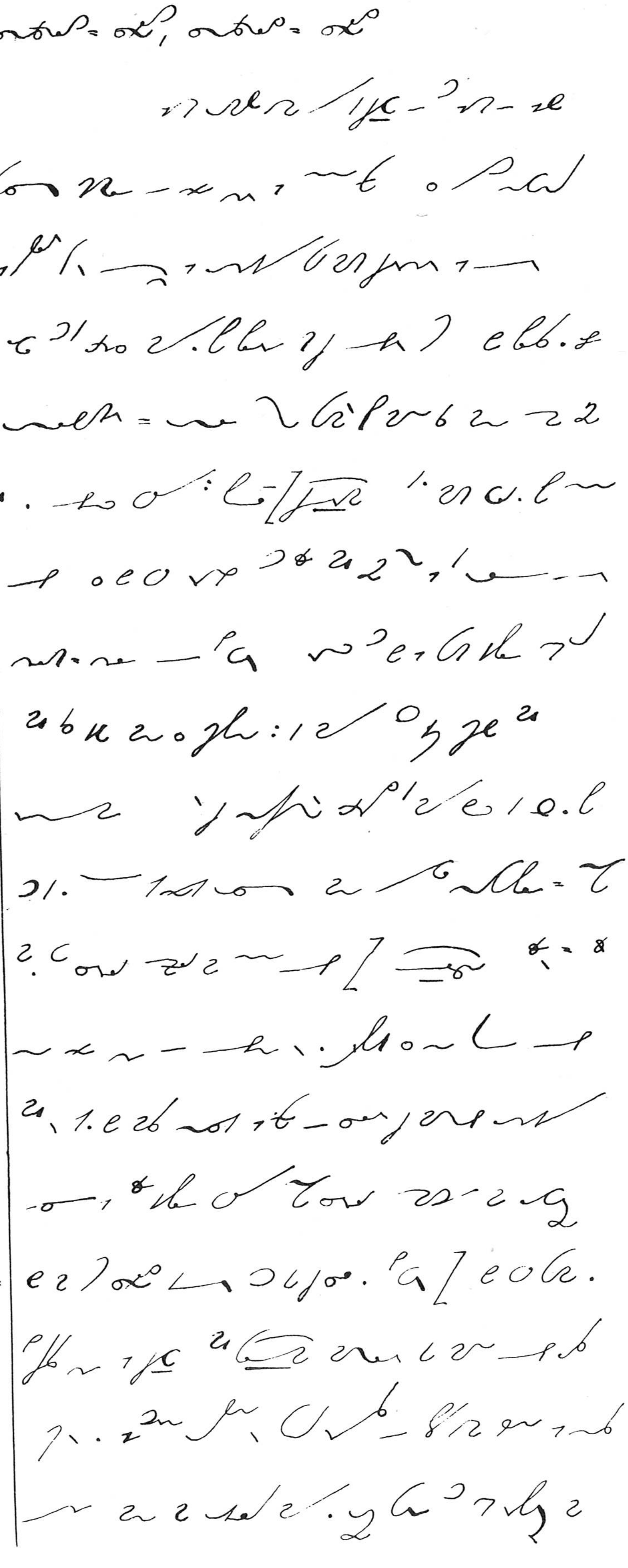
117

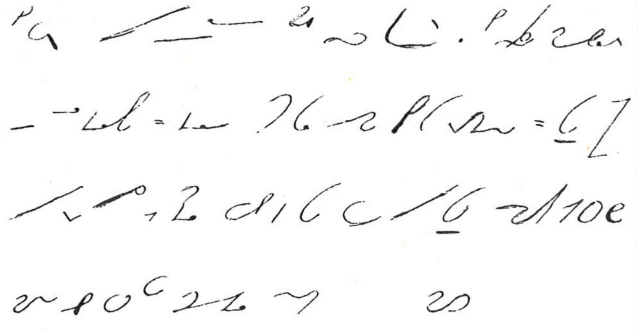




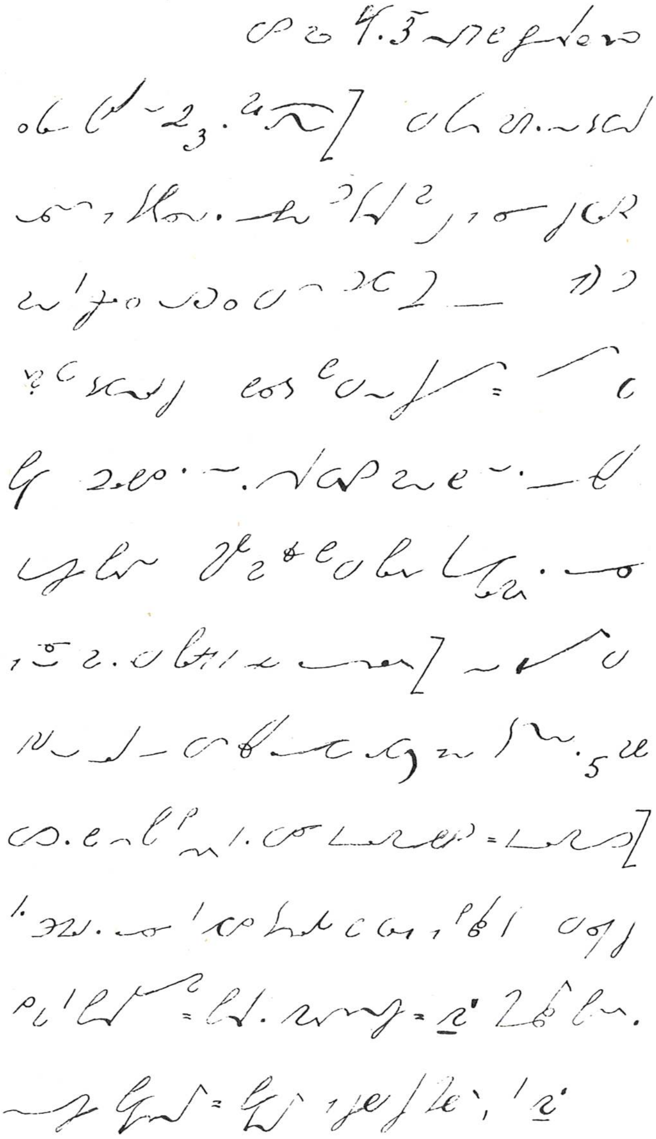
118

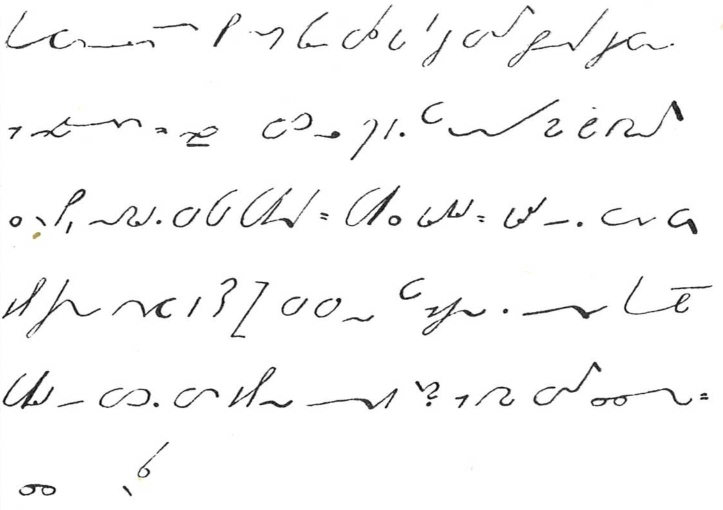




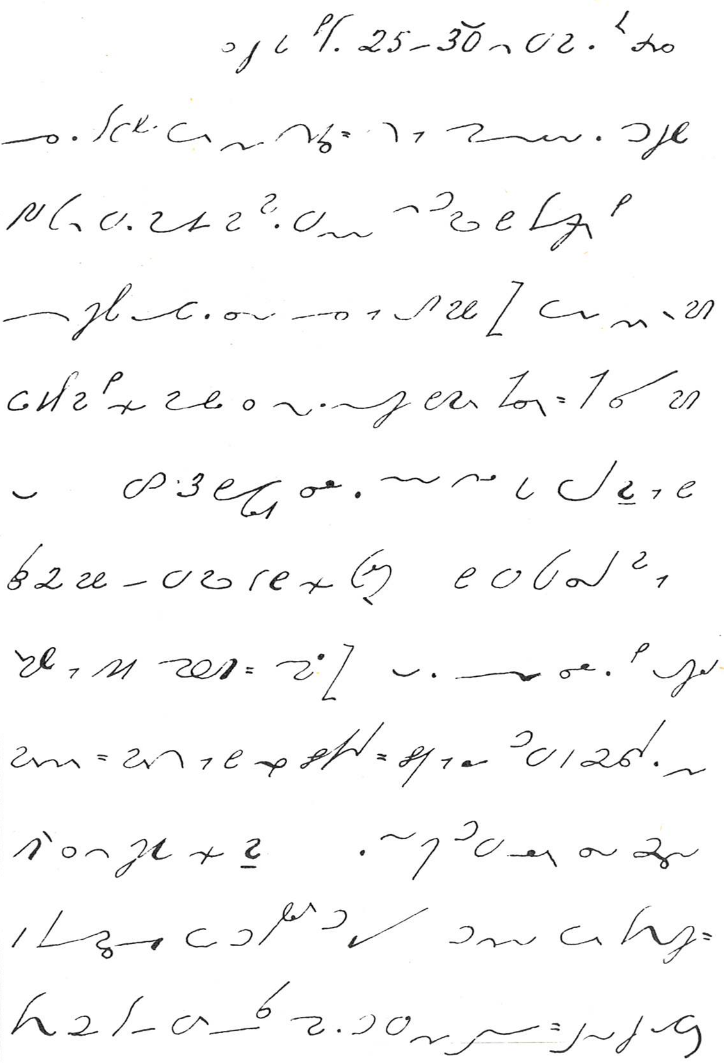


119

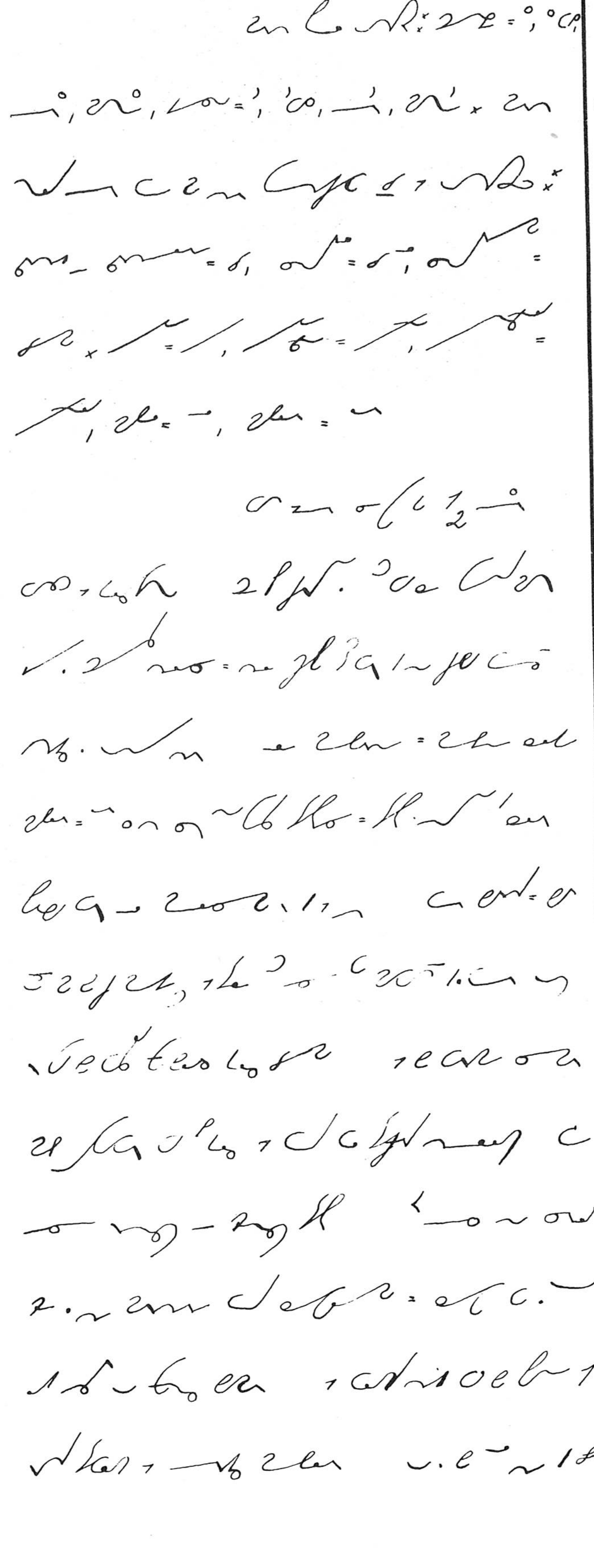


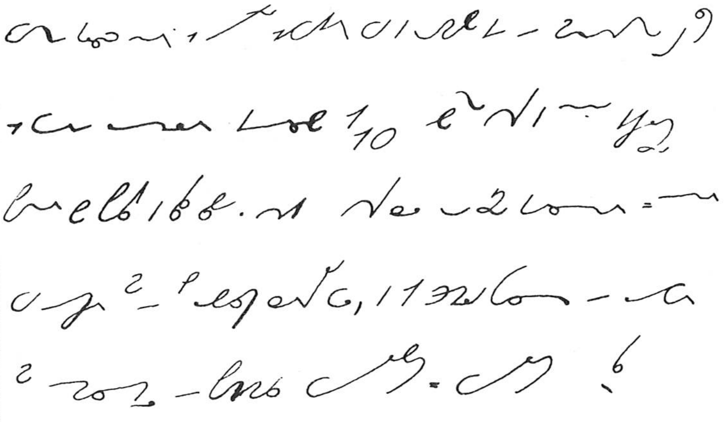


120

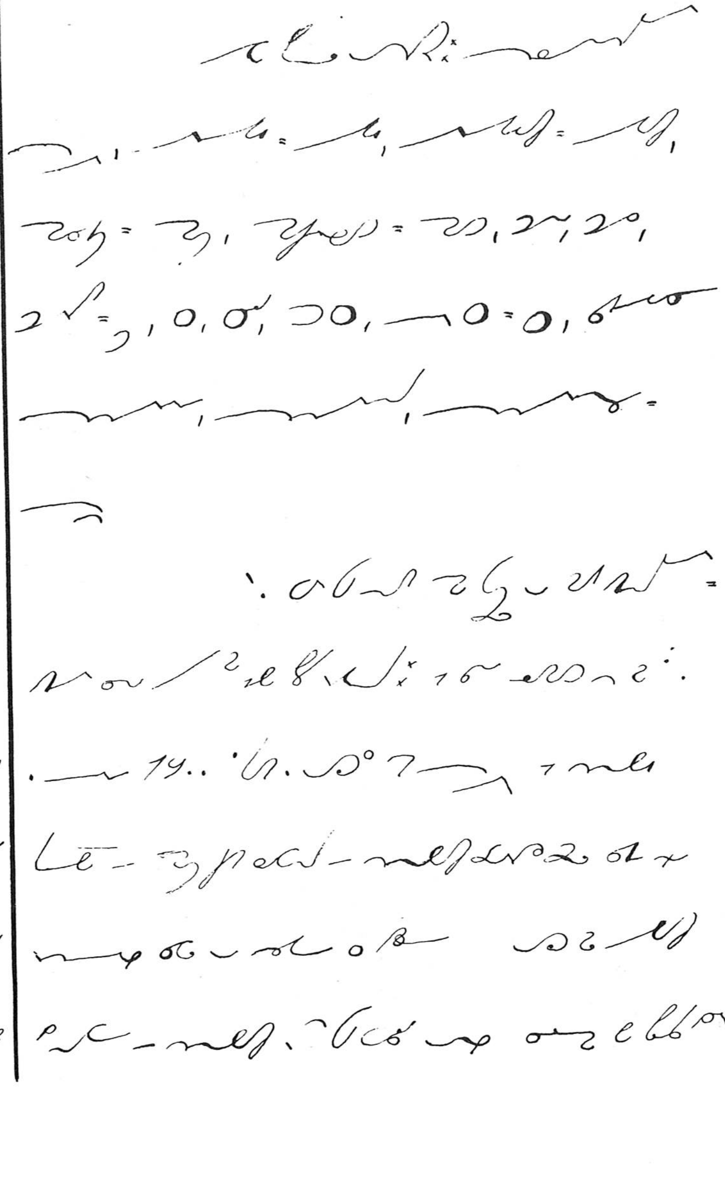


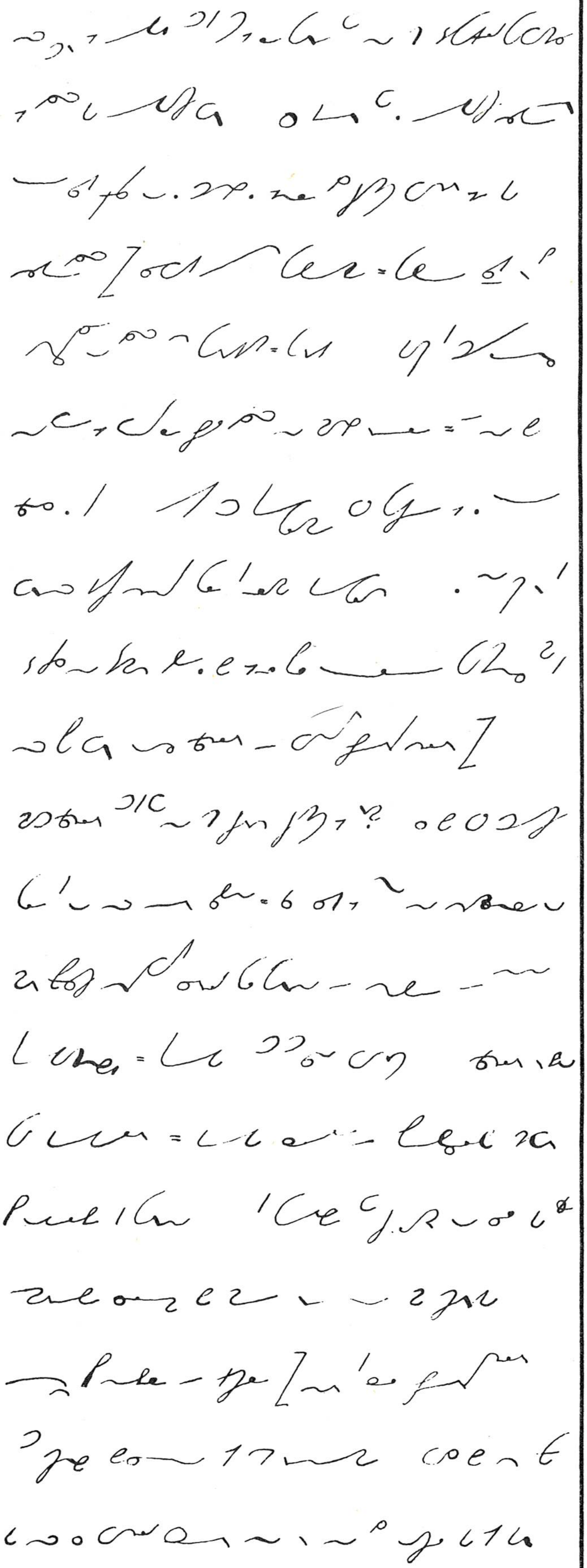
121

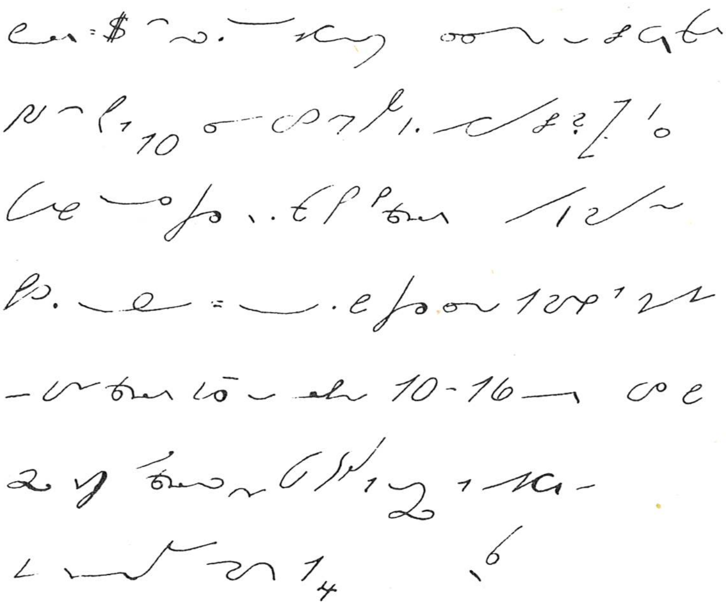




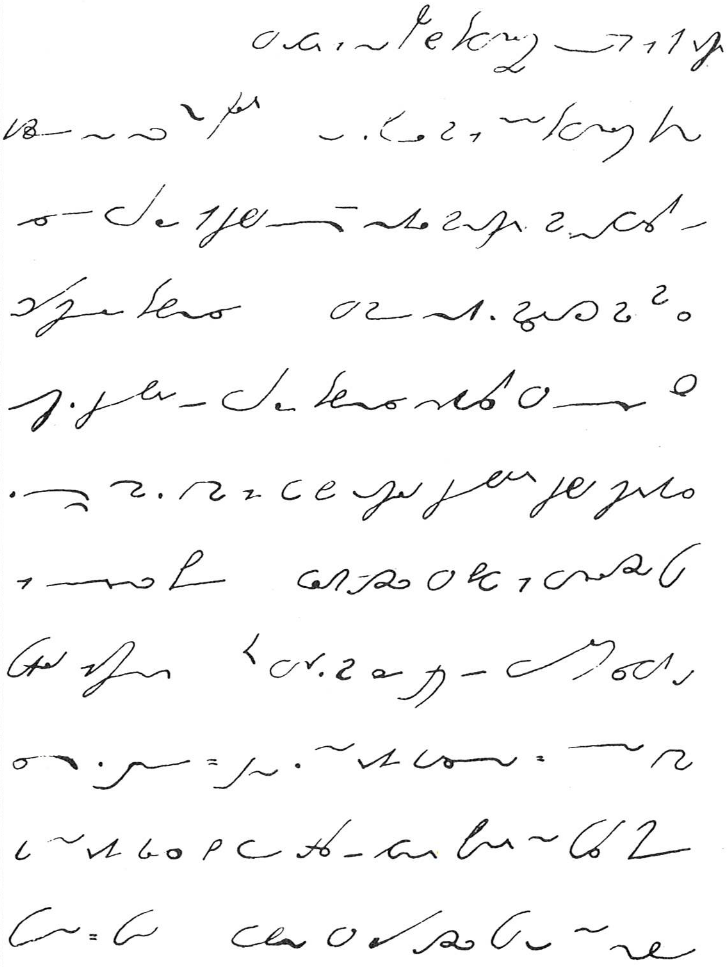
122

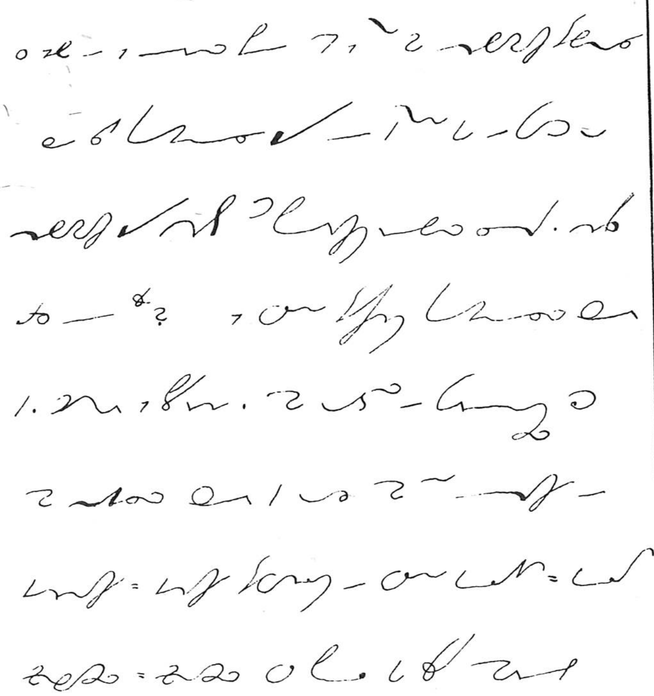




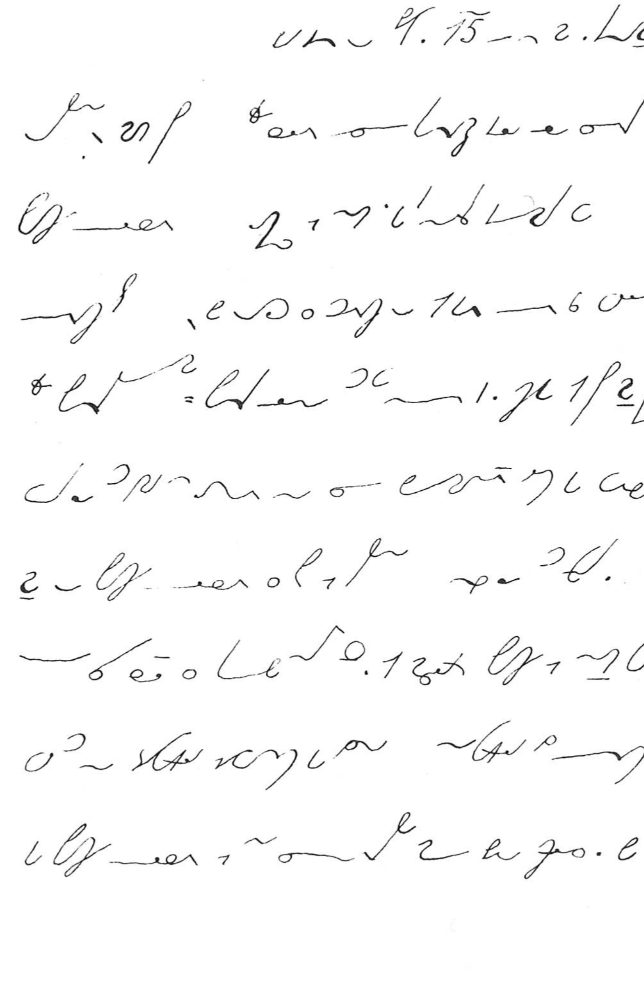


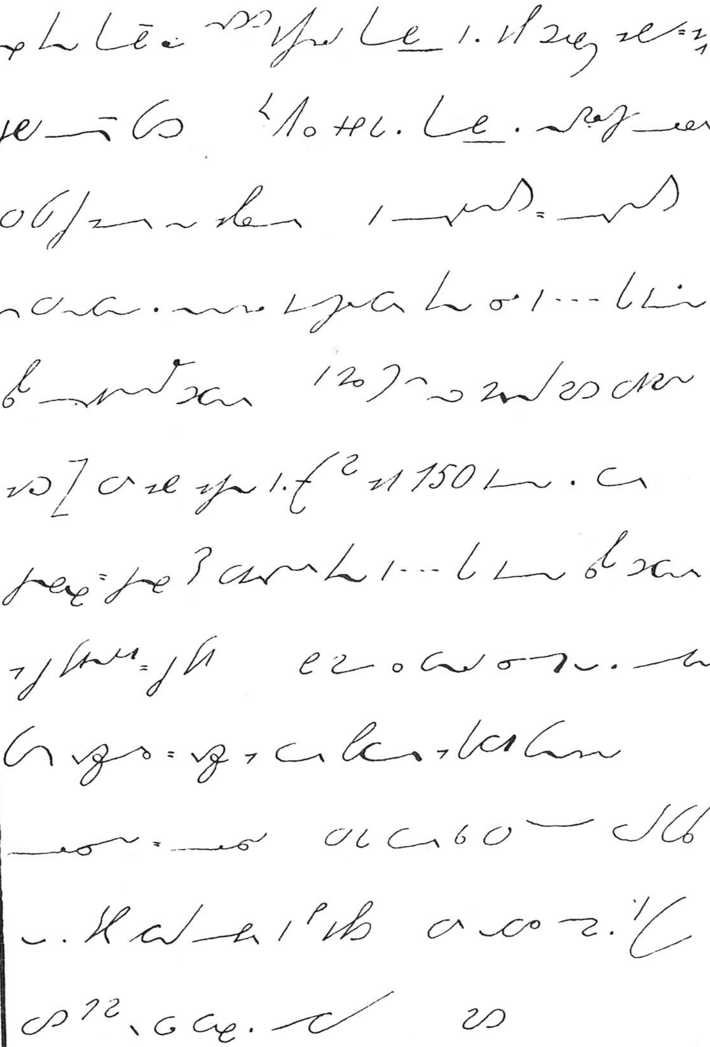
123



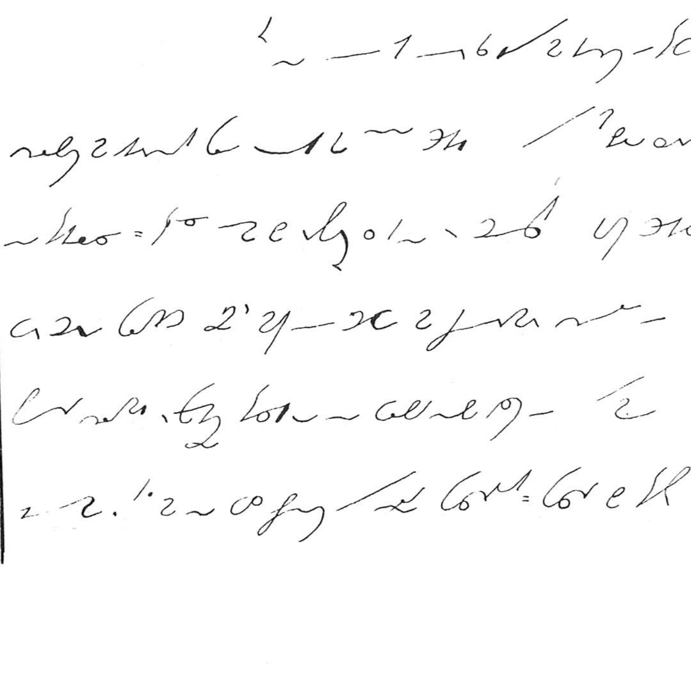


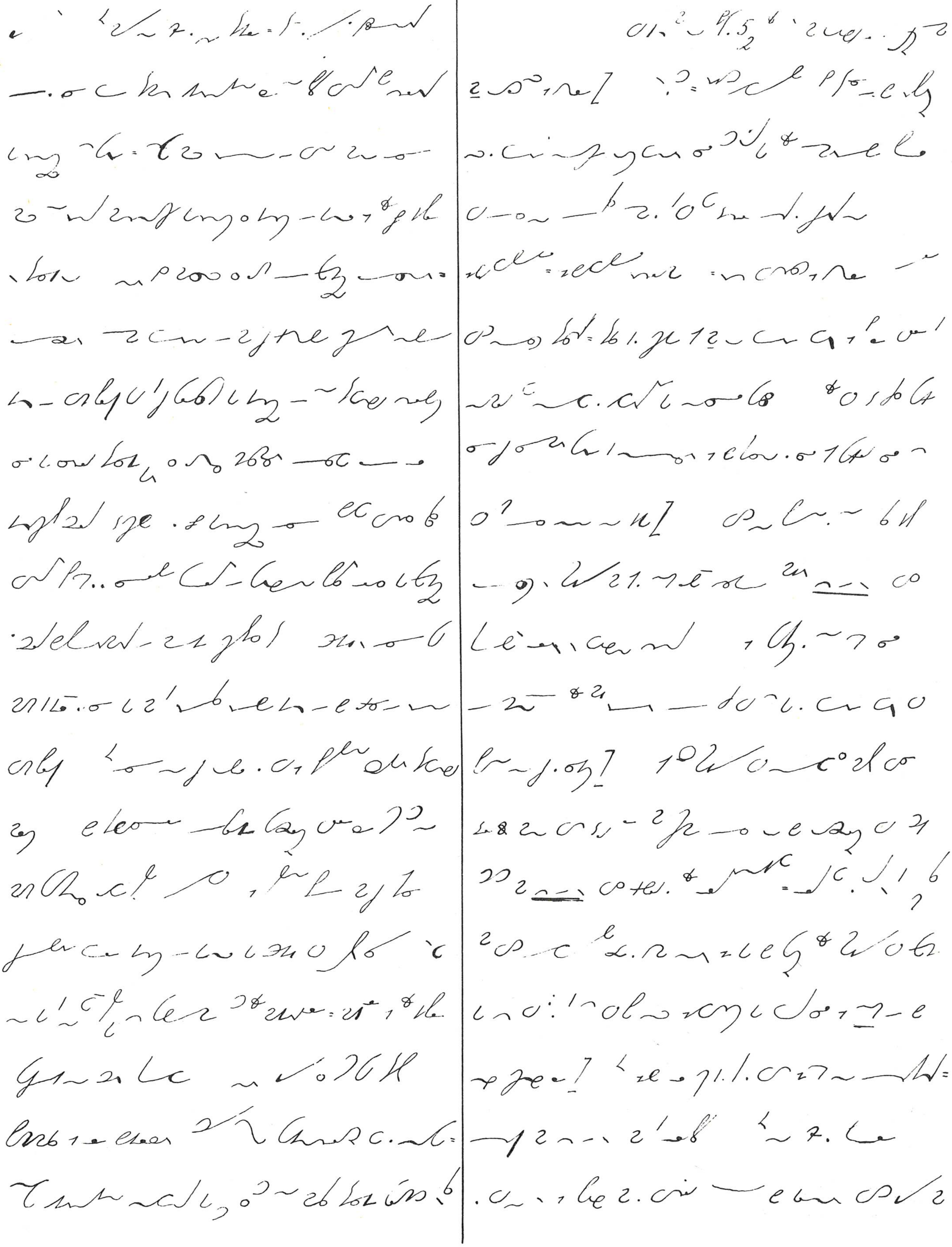
124

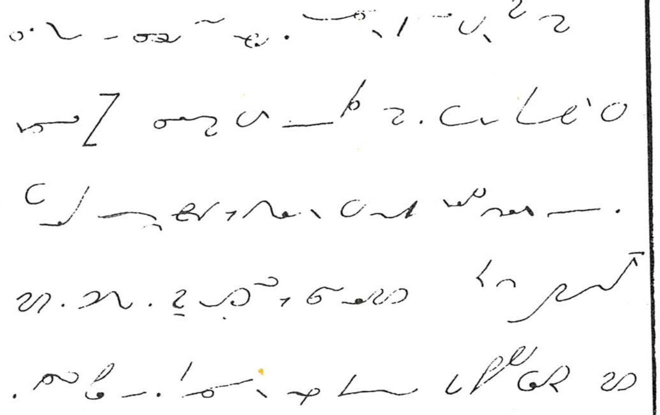




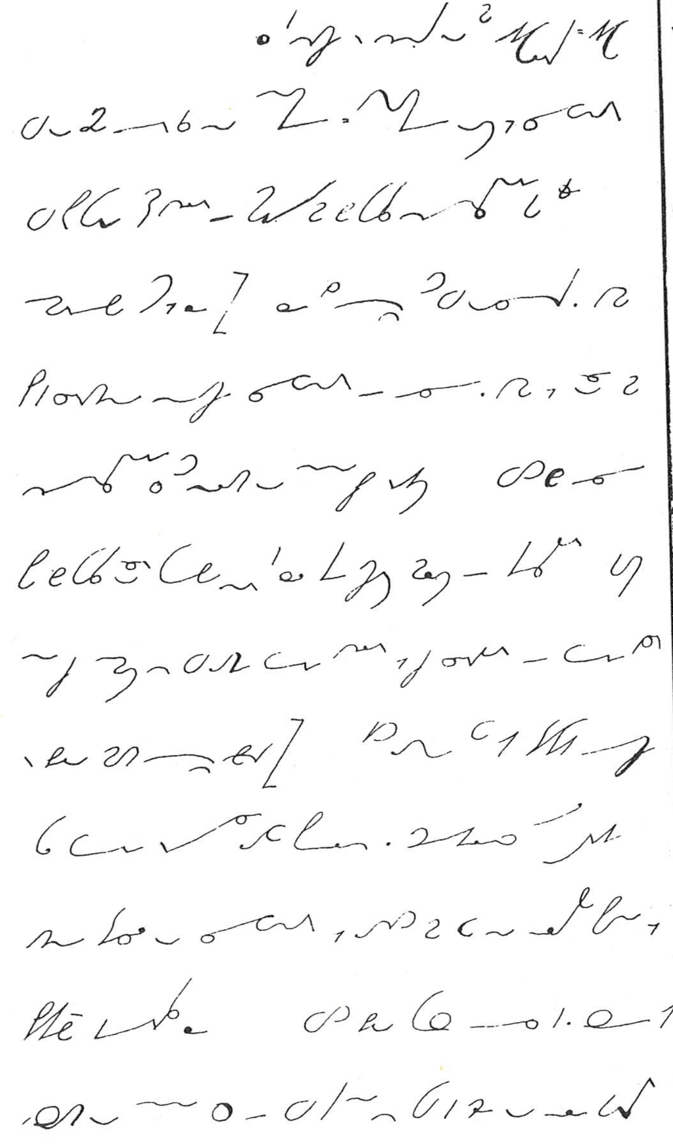
125

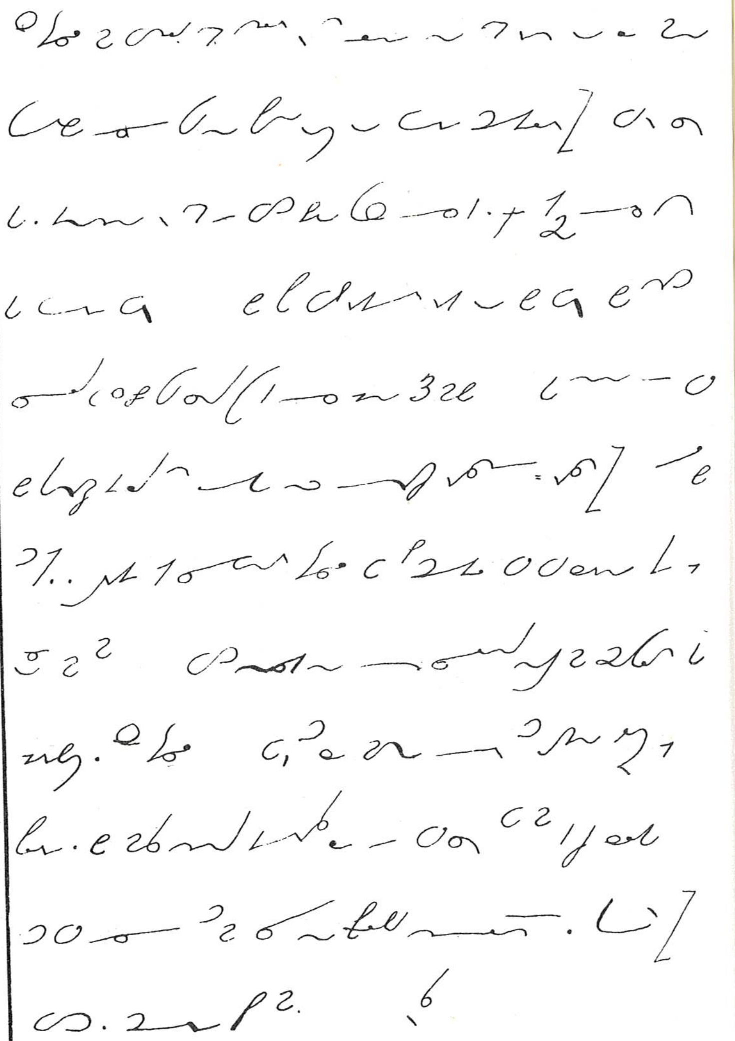




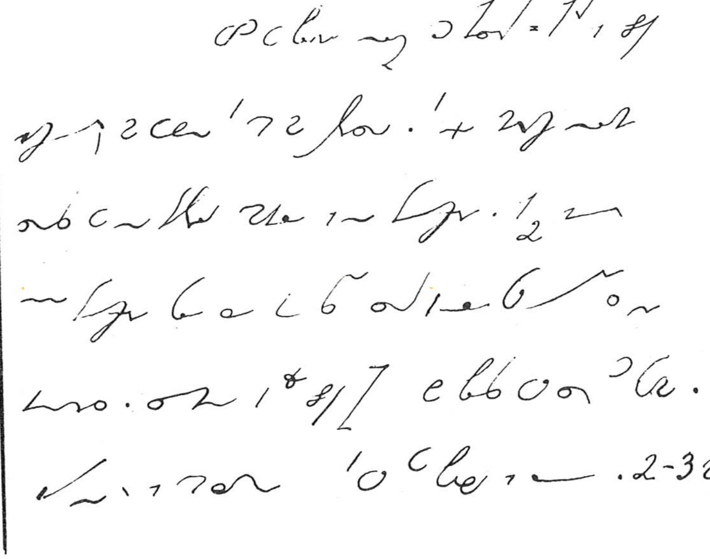


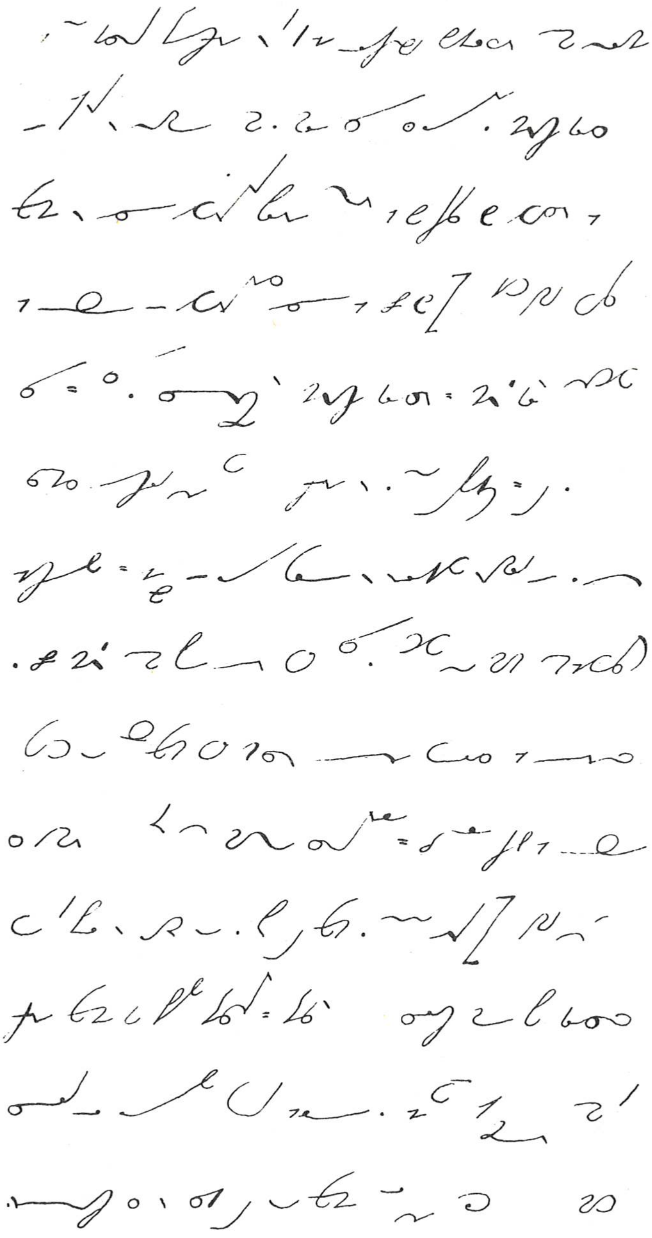
127



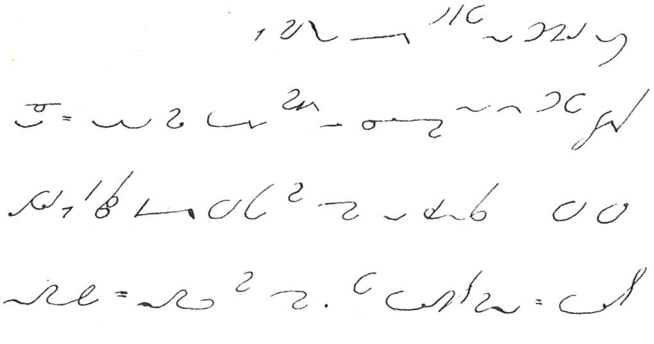


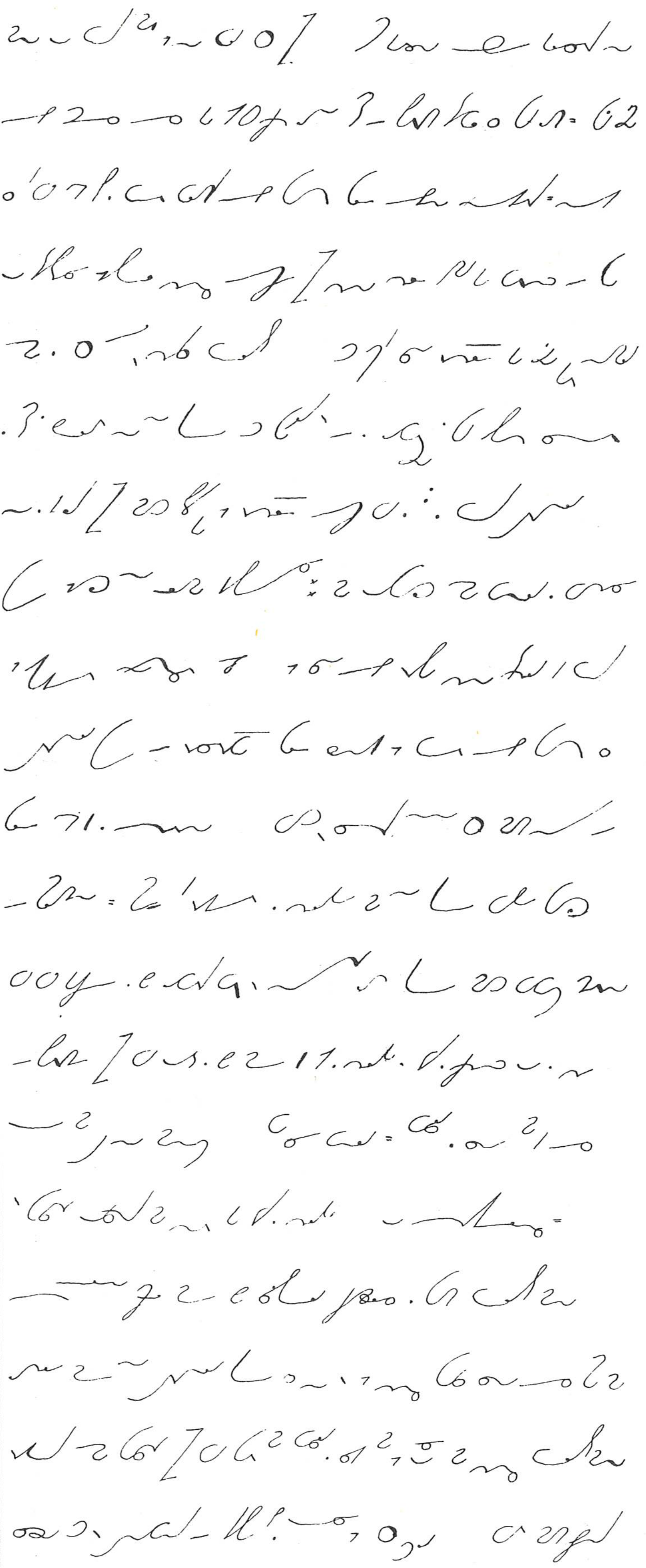
128

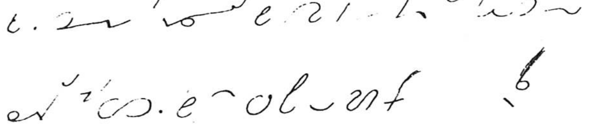




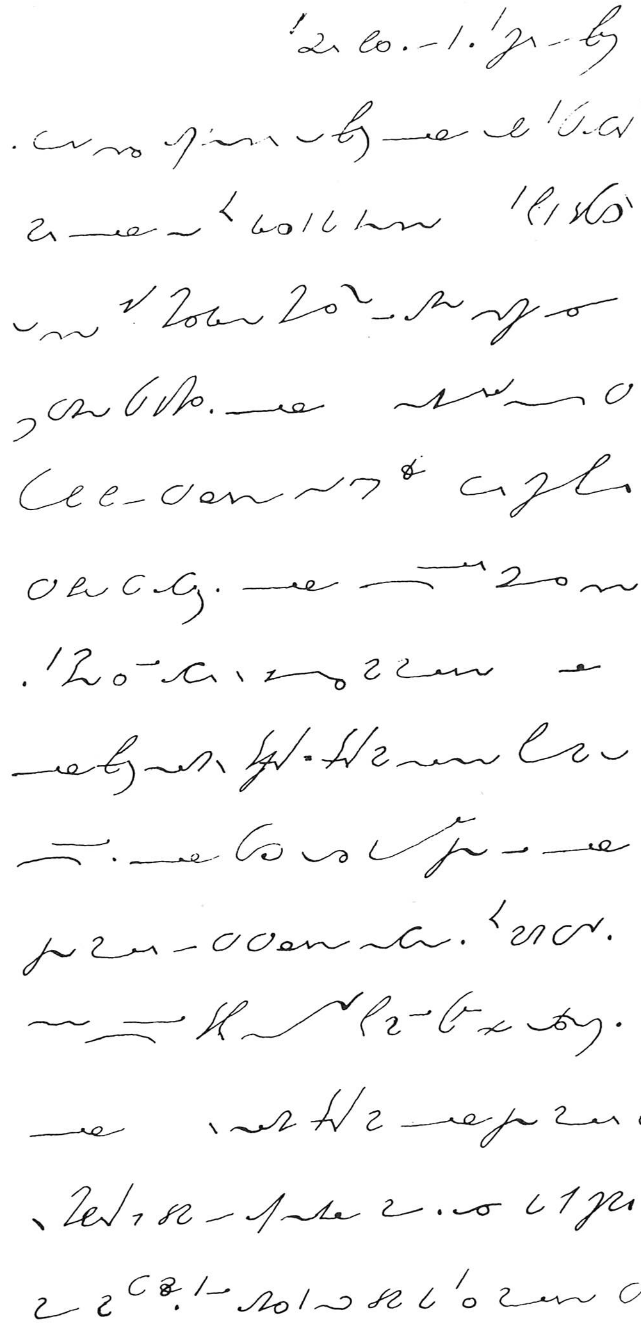
129

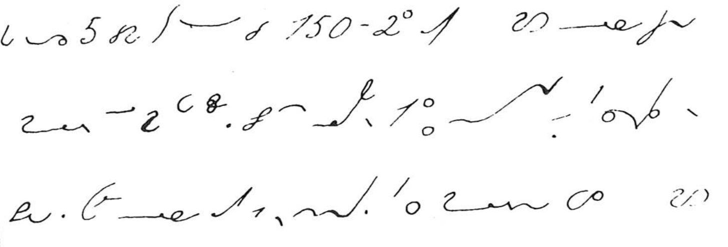




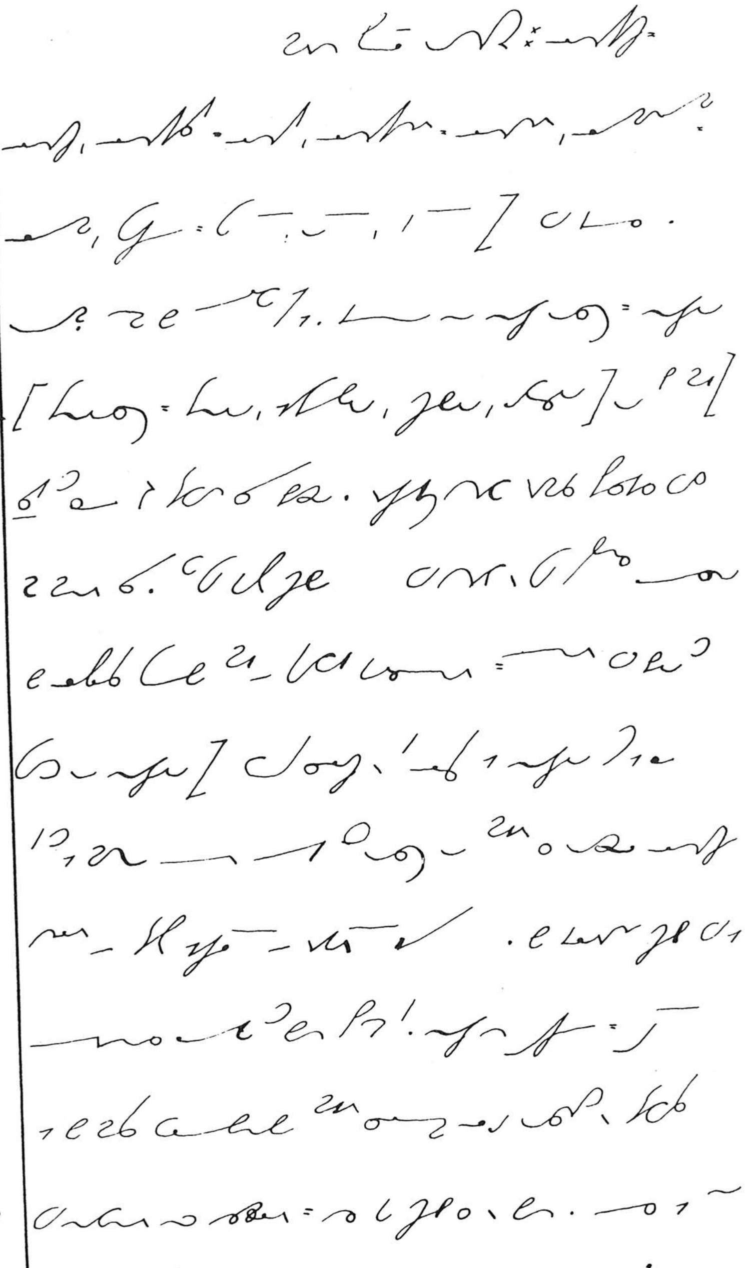


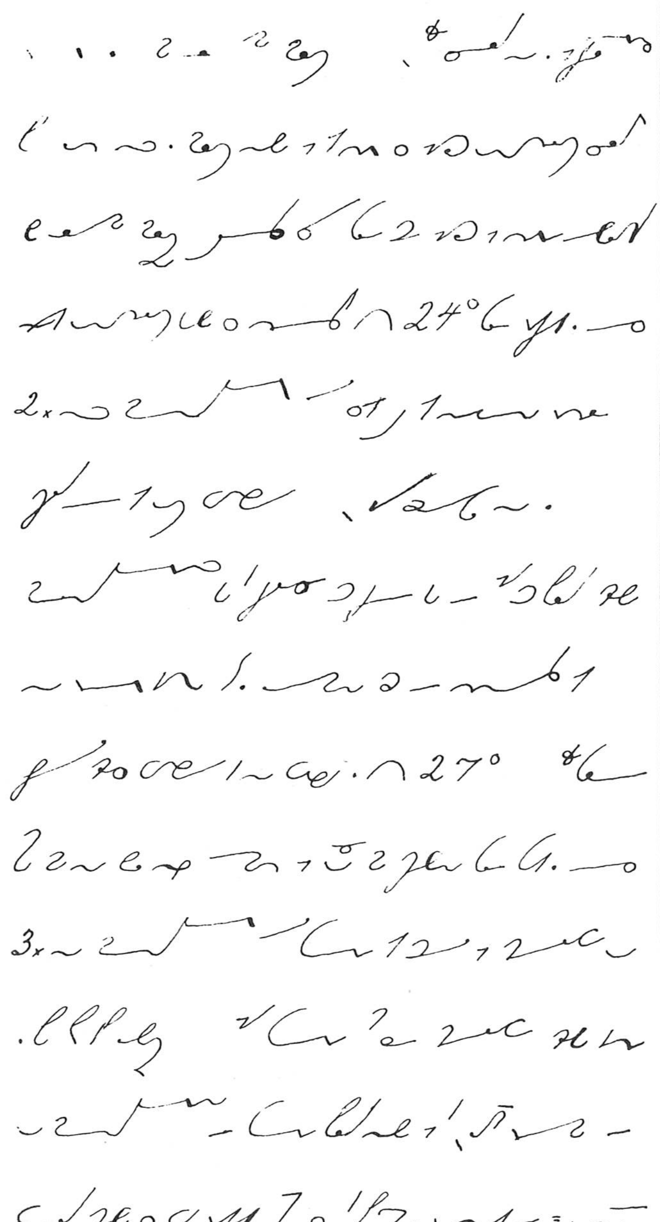
730



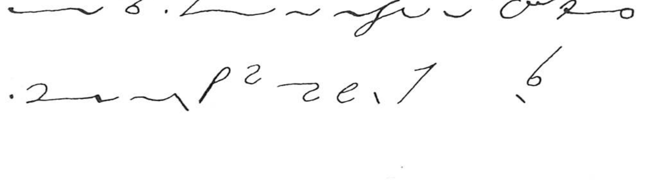


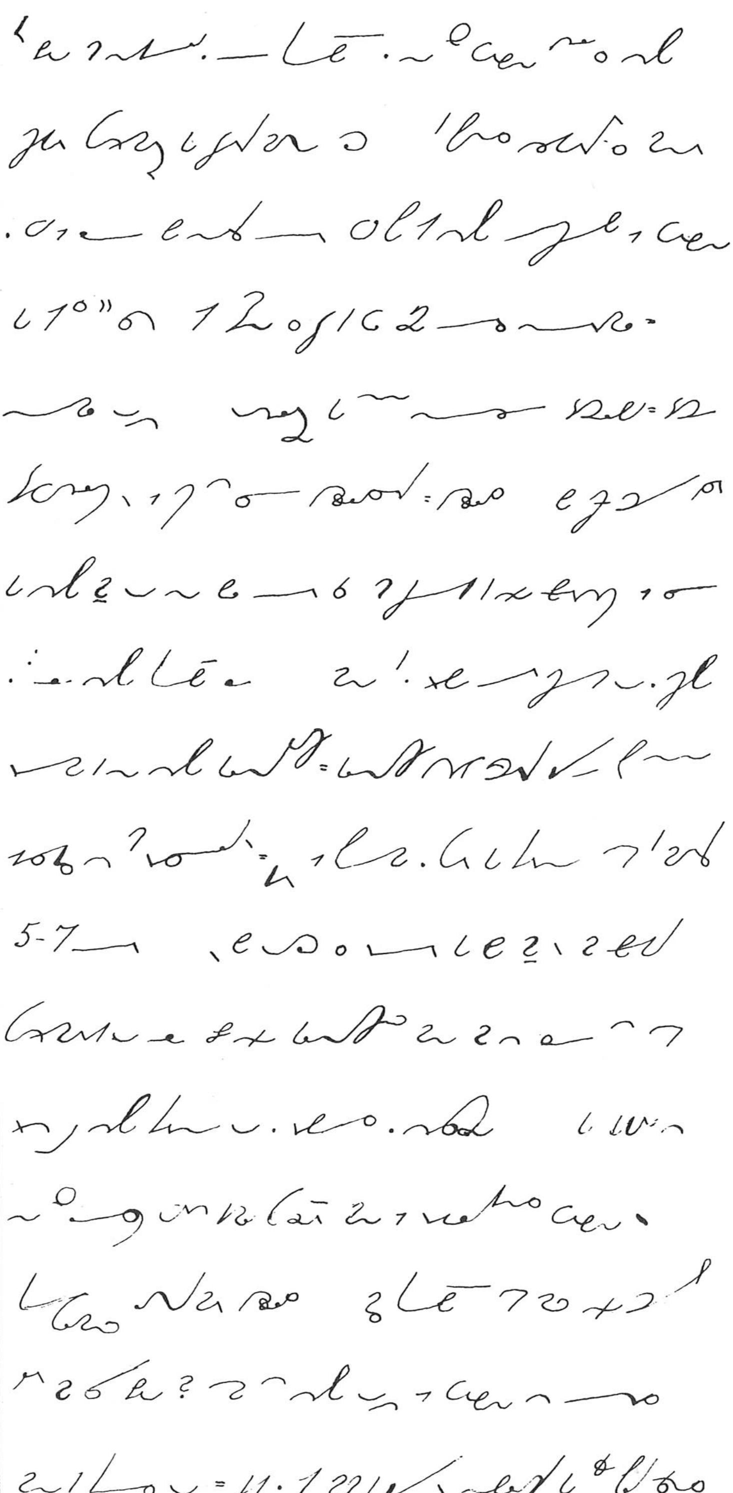
731





132





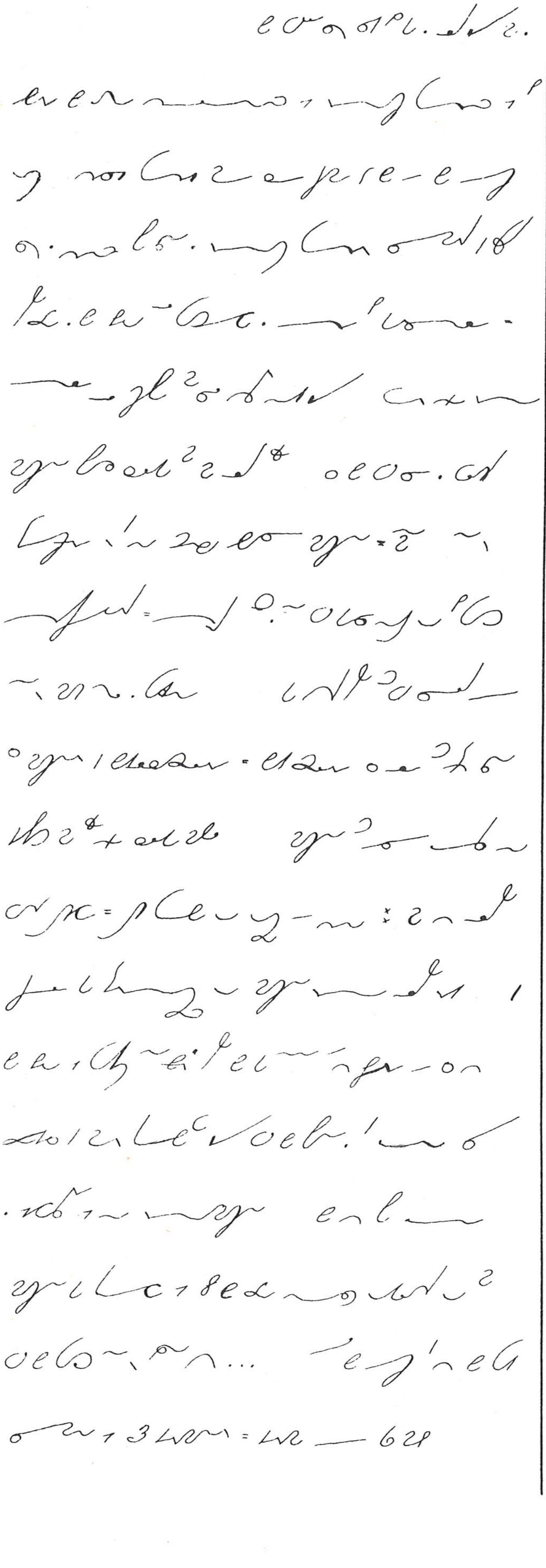
133

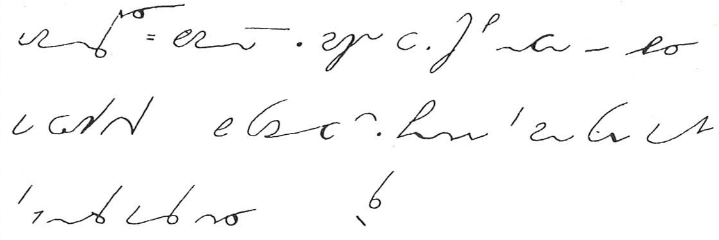
[illegible]

134

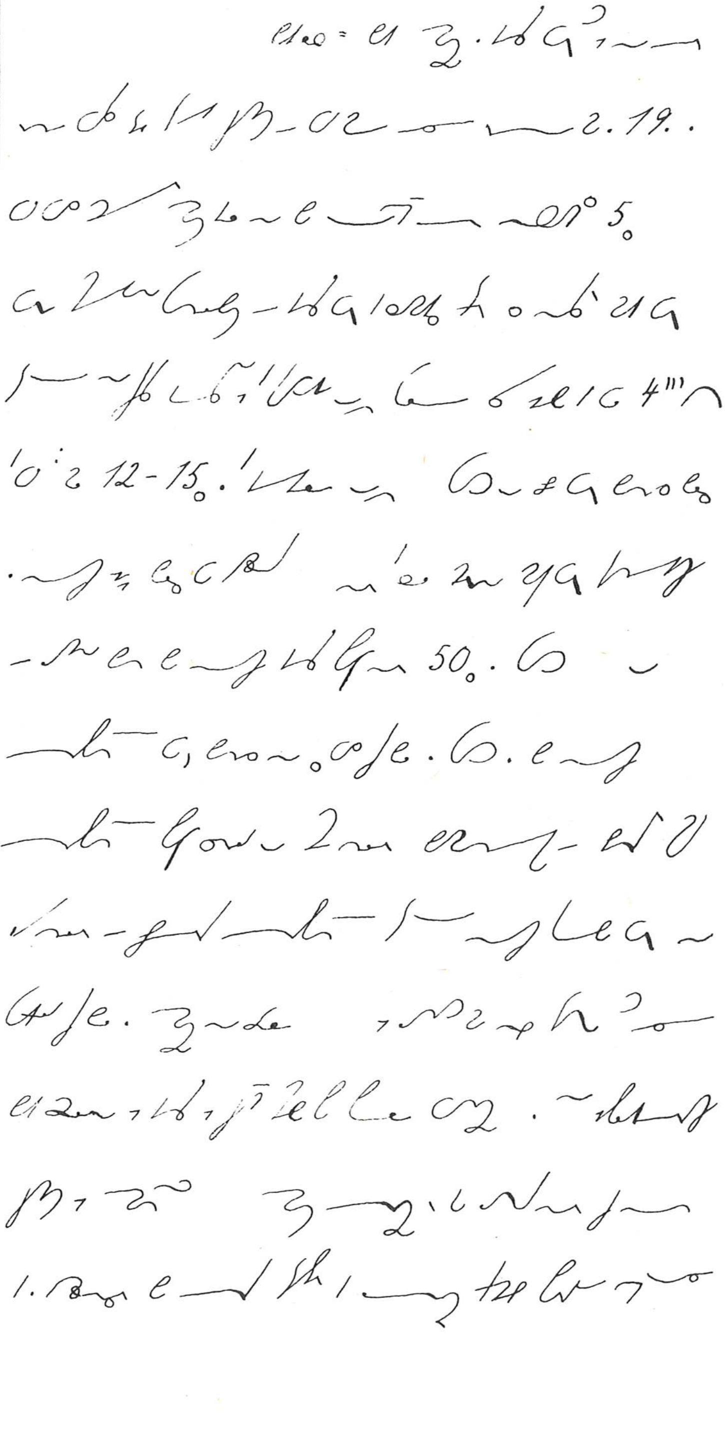
[illegible]

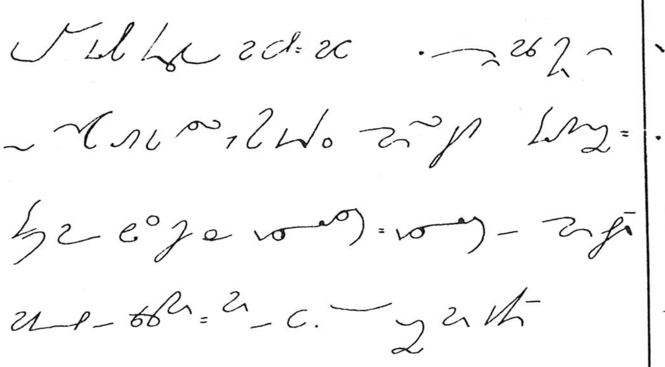
135



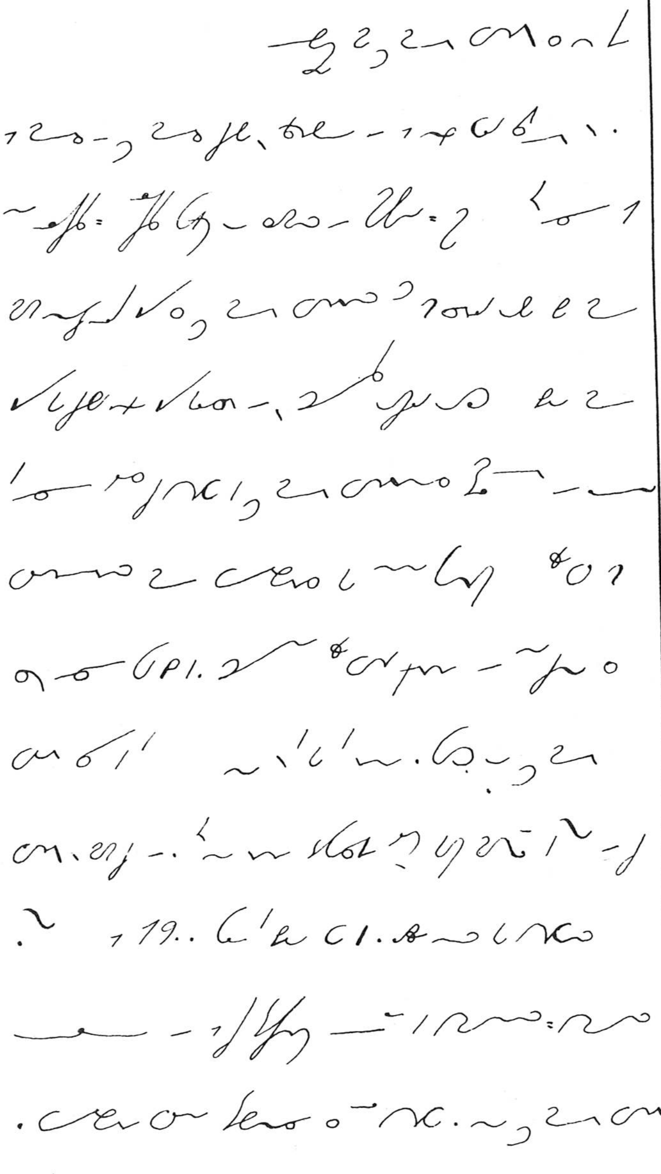


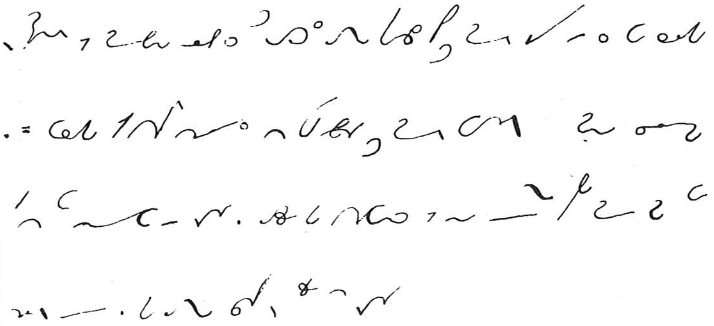
136



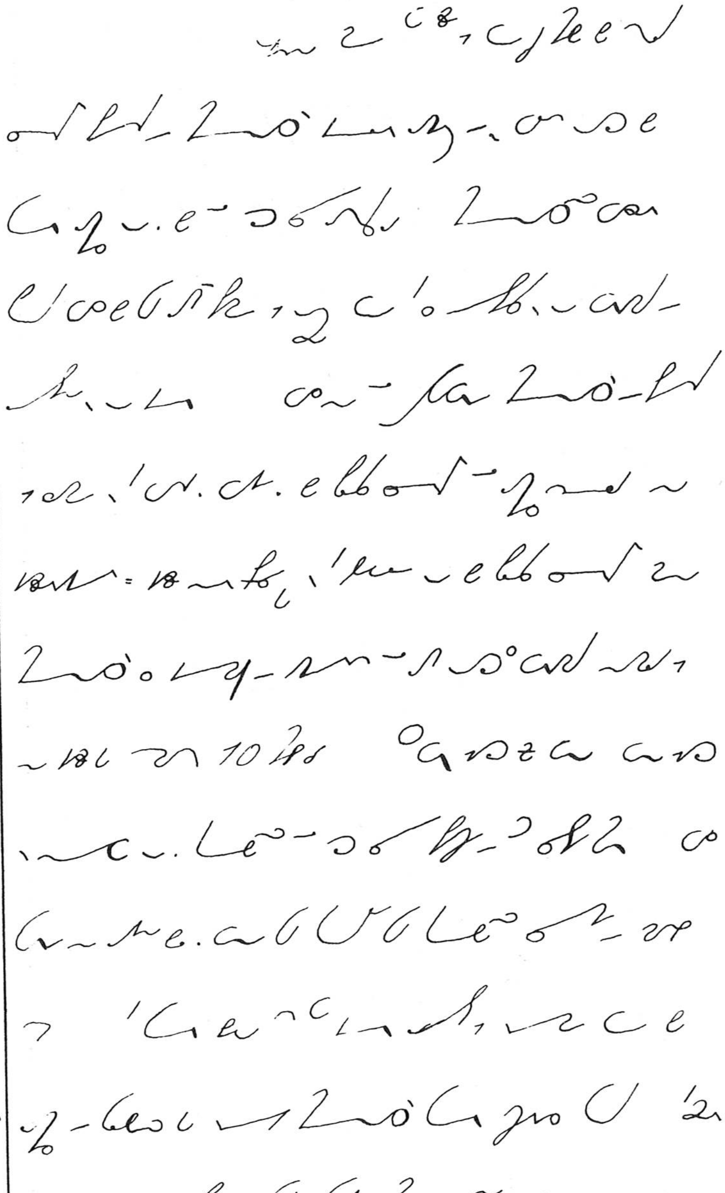


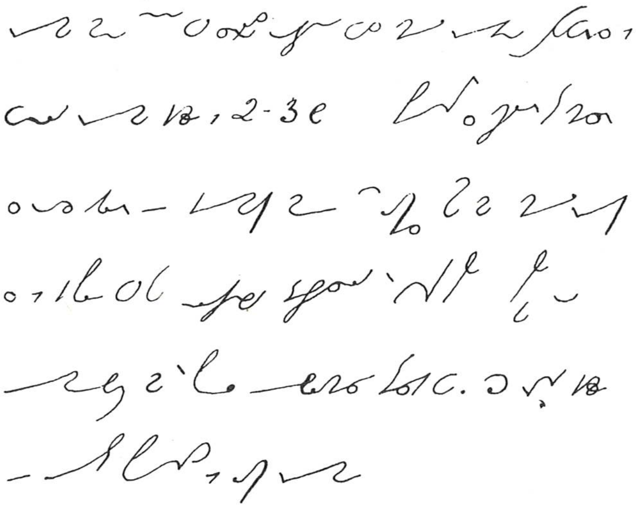
137



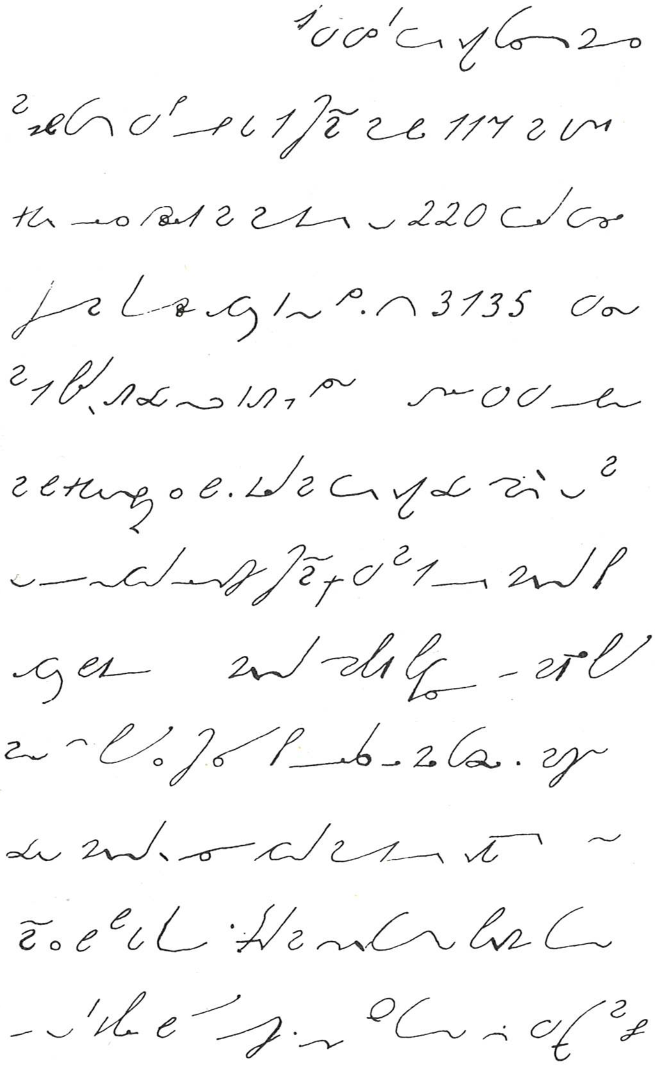


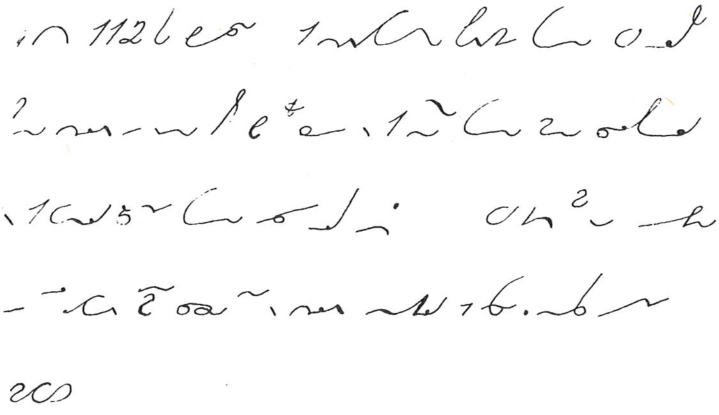
138



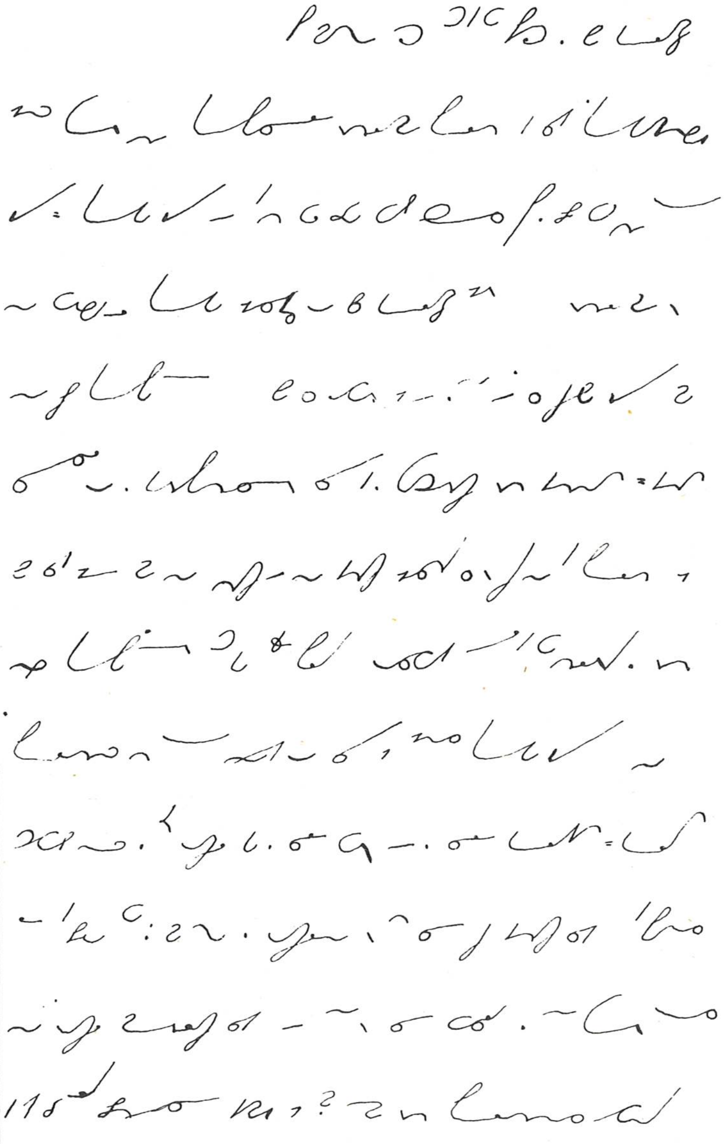


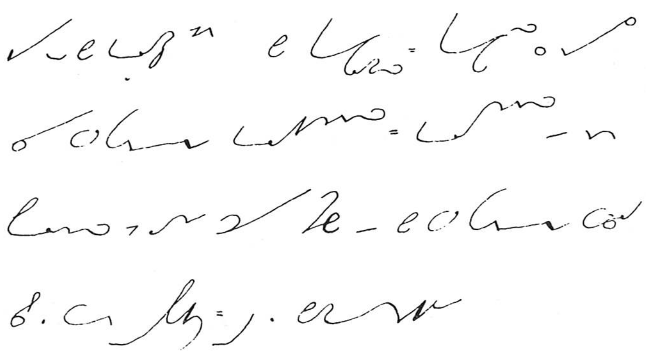
139

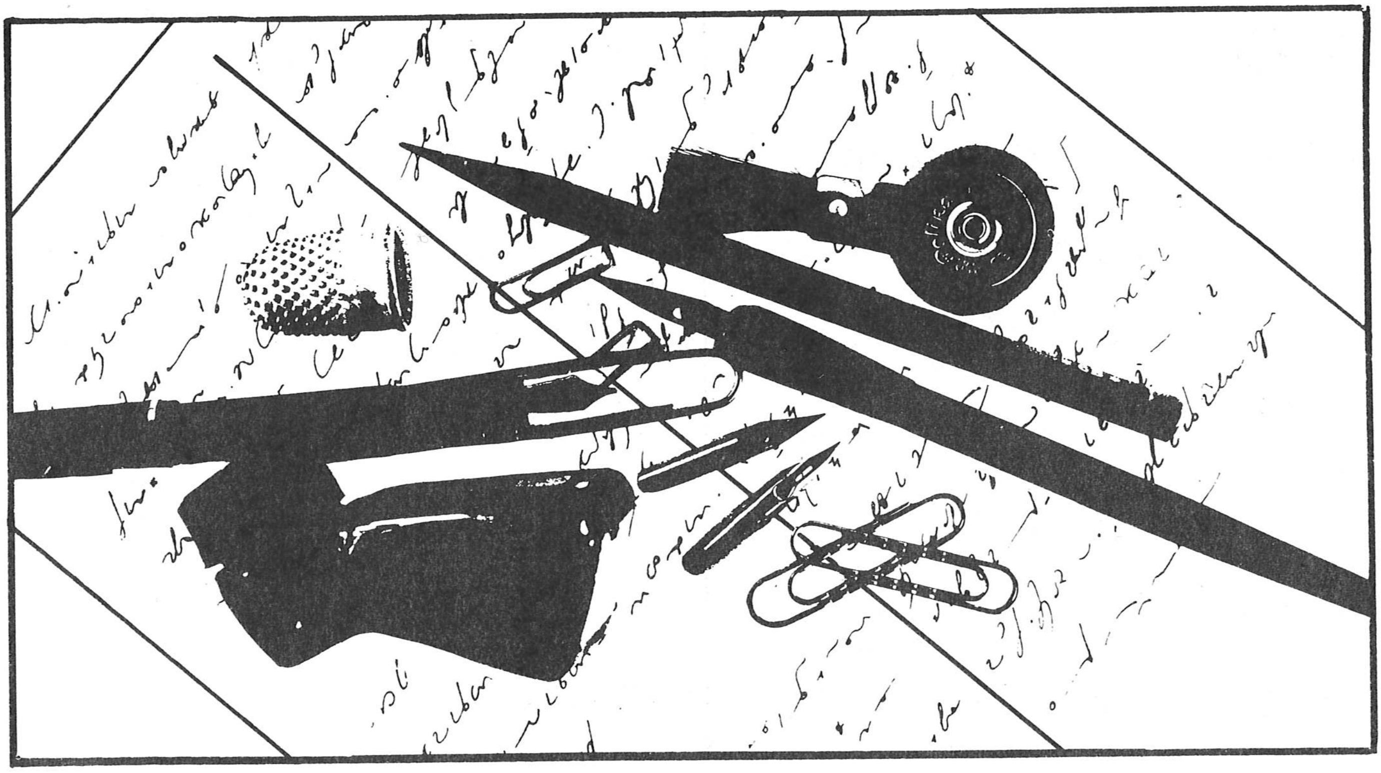




140







l. Vi sender Dem vår siste priskurant og henleder spesielt / Deres oppmerksomhet på artikkel nr. 5. En prøveordre vil / kanskje føre til store forretninger. (25)

2. Jeg viser til mitt brev av 29. f.m. og / ber Dem sende meg en prøvesamling med oppgave over / priser og betingelser. (23)

3. De vil ha sett av mitt brev av l. d. / m. at jeg har tatt over en jernvareforretning her / i byen. Jeg tillater meg å meddele at jeg gjerne / vil dekke mitt behov av stålvarer hos Dem hvis / prisene og kvalitetene er tilfredsstillende. Derfor ber jeg Dem sende / meg Deres prisliste og oppgi Deres salgsbetingelser. (59)

4. Vi takker Dem for Deres bestilling av 7. d.m. / De bestilte jernvarene vil komme en av de første / dagene. Vi er sikker på at De vil bli tilfreds / både med pris og kvalitet og imøteser gjerne nye ordrer. / (4o)

5. Vi fikk Deres svar i går der De bekrefter at / De godtar vårt siste forslag, lo% på Deres gamle / priser. Vi skulle da kunne arbeide videre, og vi vil / kunne sende de første ordrer i neste uke. (38)

6. De varene som De ga melding om i Deres brev / av i går, kom i dag. Jeg har trukket fra / 3% rabatt og sender Dem fakturabeløpet, kr. 24o.-, / i postanvisning og ber Dem bekrefte mottagelsen. (38)

7. Vi må dessverre meddele Dem at vi ikke har boken / De bestilte. Den er utsolgt fra forlaget, som også meddeler / at den neppe vil komme i nytt opplag med det / første. Det var kanskje en utvei å avertere etter den / i Bokhandlerbladet, da det jo kan hende at det / kan være en eller annen i Norge som har et / eksemplar. Vi kan dessverre ikke gjøre mer for Dem i / denne sak. (72)

8. Vi bekrefter mottagelsen av Deres telegram av i går. Ordre / nr. 42 er allerede sendt. I de aller nærmeste dager / følger etter tur ordrene 15, 22 og 24. De kan / være aldeles sikker på at vi skal gjøre alt mulig / for å utføre bestillingen hurtig, men vi vil likevel tilføye / at vi ikke kan levere før skinnene er ferdigbehandlet. / Derfor er vi nødt til å vente, slik at fabrikken / kan levere best mulig vare. (75)

9. Deres brev av lo. d.m. har jeg nettopp mottatt / og ser at det bestilte parti på l5o skinn er / sendt. Det gleder meg å høre at De kan levere / fob i fremtiden. Jeg ber Dem undersøke hvilken vei / vil være den beste å sende skinnene. (47)

lo. Jeg oversender Dem her min ordreliste. Som De vil / se ønsker kunden en del av partiet snarest mulig og / resten i midten eller slutten av februar. Jeg tillater meg / å be Dem enda en gang å være så omhyggelig / som mulig med sorteringen, og håper De er oppmerksom / på at de norske fabrikker pleier å få gode sorteringer / fra Tyskland. (62)

11. For noen tid siden mottok vi Deres katalog over leke / tøy. I disse dager har vi hatt besøk av Deres / reisende, og vi har gitt ham en ordre som vi / her vedlegger en kopi av. Vi ber Dem sende artiklene / omhyggelig pakket i en kasse, som ilgods, og trekke fakturabeløpet på oss pr. tre måneder. (56)

12. Vi erkjenner mottagelsen av Deres skrivelse av 1. d.m. hvor / vi fant mye av interesse. Vil De derfor sende oss / prøver av Deres nyheter i hatter for sommersesongen? Hvis / De kan levere moderne hatter til rimelige priser, akter vi / å dekke vårt sommerbehov hos Dem. Opplysninger om vårt / firma vil bli gitt på forespørsel av Den norske Creditbank. / (6o)

13. Vi har mottatt Deres brevkort av 4. d.m. / og vedlegger en liten prøve av hvit trepapp. Vi / ber Dem oppgi Deres laveste pris for en tonn hvit / trepapp, kvalitet som prøven. Partiet er bestemt for Sør / -Amerika. Vær så vennlig å sende oss en større samling / av Deres papptyper til bruk overfor våre kunder. (59)

14. Som svar på Deres forespørsel av 7. d.m. / tillater vi oss å meddele at vi har sendt til / Dem med pakkepost prøver av det bomullsstoff De / ønsker. Vi tilbyr fast mot omgående svar: nr. 21, kvalitet / H, til kr 7.6o pr. meter. Da dette er et / særdeles fordelaktig tilbud, vil vi rå Dem til å dekke / Deres behov nå. På grunn av mangel på råstoff kan / det ventes en større prisstigning med det første. (79)

15. Som svar på Deres brev av 27. f.m. med / prøver av fargeblyanter, skal vi opplyse at vi fabrikkerer / disse blyanter i nedenfor oppgitte farger og numre til de / tilføyede priser. Som prøver uten verd sender vi Dem samtidig / noen esker, slik at De kan forvisse Dem om deres / gode kvalitet. Ved større bestillinger innrømmer vi faste kunder lo / % rabatt på de noterte priser. Våre betingelser ellers finner / De på side 3 i vedlagte priskurant. Det vil / glede oss å tre i fast forretningsforbindelse med Deres / firma, og vi er sikker på at en prøveordre / vil føre til det. (lo4)

16. Vi erkjenner mottagelsen av Deres telegram av 21. d.m. / Det er meget kjedelig at utførelsen av Deres ordre er / blitt forsinket, men det har ikke vært oss mulig å / få utført ordren så snart som vi hadde håpet. Saken / er nemlig den at like etter avsendelsen av vårt / brev av 5. d.m. ble det stans på vårt / verksted. Vi trodde ikke at den skulle bli av lang / varighet, og vi unnlot derfor å meddele Dem at Deres / ordre ikke kunne bli utført med det samme. I disse / dager er vi imidlertid kommet i gang igjen, og vi / har straks satt Deres ordre i arbeid, slik at vi / sikkert kan love Dem at De skal få varene senest / 27 d.m. Ingen beklager mer enn vi denne forsinkelse. / Vi håper at den ikke må lede til noe brudd / i vår forretningsforbindelse. (143)

17. Av Deres brev av 15. d.m. ser vi at / De ikke er tilfreds med de varer som vi sendte / Dem den 25. f.m. Vår reisende som nå er / kommet tilbake til England, forsikrer oss at de varer som / vi har sendt, er de samme som ble bestilt av / Dem i april måned dette år. Hvis De imidlertid fremdeles / holder fast ved Deres påstand om at

varene ikke passer / for Deres marked, er vi villig til å ta dem / tilbake på betingelse av at De selv bærer utgiftene til / frakt og assuranse. Vi ber Dem i tilfelle sende varene / med første båt som går til England. (1o7)

18. Stenografen må selv avgjøre om det er best å bruke / blyant, eller om en penn er bedre. Det er svært / delte meninger om hva som er best. Det er mye / av en vanesak. Hvis en bruker blyant, må en / være omhyggelig, slik at en får en som er passe / hard. Er en tung på hånden, kan en bruke HB, / ellers er det vanlig å bruke B eller 2B. En / rund blyant er bedre enn en sekskantet. Blyanten bør / ikke ha viskelær eller annet som tynger den i toppen. / En fordel ved blyanten er det også at den kan / spisses i begge ender. Bruker en penn, må det være / en fyllepenn som ikke er for grov. Blekket skal kunne / flyte lett. Pennen må heller ikke være for tung, og / kappen skal en ikke ha på under skrivingen. Til vanlig / stenografi er det en tendens til å bruke blyant, vel / fordi denne som regel alltid er for hånden. Skriving med / blyant muliggjør kanskje også større fart. Til dette kommer / også at stenogrammene som regel blir skrevet ut like etter / diktaten, og som oftest i dagslys. Stenogrammer skrevet med blekk / er imidlertid langt mer lettleste og muliggjør en / hurtigere skriving på maskin. Særlig når en skriver ut ved / lampelys er stenogrammer skrevet med blekk langt tydeligere. Stenografer / som har vent seg til å bruke penn, går meget / sjelden tilbake til å skrive med blyant. (237)

19. Vi har mottatt Deres brev av 28. f.m. og / etterkommer gjerne Deres ønske, idet vi sender Dem et / større utvalg prøver som korsbånd. På disse er oppgitt / bredden og prisene som gjelder fob. her pr. 3 måneder / eller pr. kontant med fradrag av 2% rabatt. Vi / vil særlig gjøre Dem oppmerksom på vårt lakenlerret nr./87, bredde 127 cm., til kr 5.4o pr. meter, som er godt og sterkt bleket, samt på våre fine kvaliteter / skjortelerret nr. 21o og 211 som tilfredsstiller Deres krav til / styrke. Disse numre er meget etterspurte og vil vel egne / seg best til Deres bruk. Vi tviler ikke på at / De vil finne prisene rimelige, og at dette, sammen med / den utmerkede kvalitet av vårt lerret, vil forvisse Dem om / at det er fordelaktig å kjøpe hos oss. (138)

2o. Vi refererer til den konferanse vi i dag hadde i / telefonen med Dem. Vi kan meddele at vi kan tilby / Dem fra lager 85 hk. byttemotor for kr 1 735.-. / Hvis De skulle ønske å få en kraftigere motor, kan / vi tilby Dem 95 hk. motor med et tillegg i prisen / på kr 411,65 i bytte med Deres motor. For laste/vogner som har hard kjøring, vil vi anbefale de nye / sylinderforinger av krom. Det kommer da et tillegg for / foringene og montering på kr 75o.-. I de nevnte priser / fragår Deres vanlige storforbrukerrabatt på 8%. Vi / håper å kunne stå til tjeneste. (1o6)

21. Vi har mottatt Deres brev av 3o. f.m. og / 5 d.m. og takker for remissene. Vi kan samtidig / forelegge Dem et ytterst fordelaktig tilbud på kaffe. Vi har / nemlig mottatt en ladning Java som vi kan tilby Dem / 25o sekker av til den uvanlig lave pris av kr / 9.o5 pr. kg. fob. En større prøve av partiet sender / vi i pakkeposten i dag,

og De vil se / at varen med hensyn til renhet og farge svarer til / den Javaen De sist kjøpte hos oss. Dessverre kan vi / ikke notere prisen fast, da de andre som importerer kaffe / her på stedet, allerede har forhøyet prisen på denne sort, / og børsnoteringene på kaffe i det hele tatt allerede / er litt høyere. De kan derfor være overbevist om / at en så gunstig anledning til å gjøre et fordelaktig / innkjøp ikke så snart vil komme igjen. (147)

22. Jeg erkjenner mottagelsen av Deres brev av 12. d.m. / og underretter Dem om at jeg til utligning av min / faktura av lo. d.m. har trukket på Dem kr / 42o,- pr. lo. april, o/egen og ber Dem innfri / tratten ved forfall. (33)

23. I Deres brev av 15. d.m. gir De meg / en ordre på torskelevertran til de priser De har / oppgitt i Deres brev av lo. d.m. Jeg takker / for ordren, men kan dessverre ikke utføre den med mindre / De vil forhøye Deres limit med kr 5,-. Som De / vet, er tranprisen steget sterkt i denne uke og / vårt tilbud var ikke bindende. De siste noteringer er: torske/levertran, blank, kr 16o,-, torskelevertran, gulblank, kr 15o,-, / torskelevertran, brun, kr 13o,-, så De får det bestilte / parti billig selv om De betaler kr 5,- mer pr. / loo kg. Jeg ber Dem fornye ordren telegrafisk, da fisket / ikke er så bra som tidligere antatt, mens etterspørselen etter / tran fremdeles er like stor som før. Dette vil / sikkert ha til følge at prisene går ytterligere opp. (139)

24. Av Deres brev av 2o. d.m. ser vi at / De på grunn av prisstigning ikke ser Dem i / stand til å utføre vår ordre på tran til de / priser De nylig oppga. Under disse omstendigheter beklager vi å måtte / annulere vår bestilling. Vi kan ellers fortelle Dem at / det har lykkes oss å dekke vårt behov billigere her / på stedet. (62)

25. Vi har mottatt Deres ordre av 18. d.m. og / kan meddele Dem at vi i dag har sendt de / bestilte bomullsvarer med d/s Bergen. Vi vedlegger faktura til / et beløp av kr 1 155,-, som vi har debitert Deres / konto for. Vi håper at De vil bli tilfreds med / utførelsen av Deres ordre, og at De også får anledning / til å gi oss flere ordrer, som vi alltid skal / utføre med den største omhu og punktlighet. (77)

26. Vi har mottatt Deres brev av 26. f.m. med / faktura til et beløp av kr 1.155,- til vår debet. / Det fakturerte parti bomullsvarer er også ankommet i god stand. / Som korsbånd har vi idag sendt Dem en / prøve av en noe bedre kvalitet blått bomullsstoff og / ber Dem sende oss et tilbud på en tilsvarende kvalitet, ledsaget av / et større kvantum i løpet av de første måneder neste / år. (81)

27. Deres veksel på kr 267,- pr. lo. desember l/Fr. / Mathiesen, er ikke blitt innfridd av trassaten. Han ber / om betalingsfrist til 1. februar neste år. Jeg tillater / meg derfor å forespørre om De vil innrømme den utsettelsen / han ber om, eller om De ønsker at jeg skal / oppta protest. Jeg imøteser omgående svar. (56)

28. Jeg sender vedlagt manuskriptet, slik vi ble enige om da / vi sist snakket sammen. Det er av spesiell interesse å / få vite hva boken vil koste i utsalg. Blir prisen / høyere enn kr 15,-, kan en neppe regne med at / den vil få noe større salg. Med hensyn til satsen / vil jeg gjerne si at det maskinskrevne må settes / med skrivemaskintyper. Disse typene må være helt lik de / typene som finnes på en vanlig Pica skrivemaskin. Kan / en ikke finne frem til en tilfredsstillende ordning her, må / vi bruke klisjeer. Når det gjelder bildene, bør disse være / så store at de blir klare og tydelige. Jeg venter / å høre nærmere fra Dem så snart som mulig. (119)

29. Som svar på Deres brev av 29. f.m. kan / vi meddele Dem at vi har en av våre gravemaskin/førere klar til å begynne gravingsarbeidet på Deres tomt / den 13. d.m. Hvis denne dato ikke passer for / Dem, blir det meget vanskelig for oss å ta dette / arbeidet før i de første dagene av august. Vi får da en gravemaskin klar, men det er / dessverre sannsynlig at vi på denne tid vil få meget / vanskelig for å skaffe biler. De måtte da i tilfelle / selv sørge for biler til bortkjøring av den utgravde / masse. Da Deres firma er helt ukjent for oss, må / vi be om en garanti på kr 2 ooo,-. Hvis det / passer for Dem at vi begynner arbeidet den 13. d./m., er det nødvendig at vi får svar så snart / som mulig. (142)

3o. Det er gjort tellinger over språket for å se hvor / hyppig de forskjellige ord forekommer. For oss har tellinger over / det talte språk mest interesse. Vi skal her se litt / på en slik telling. Det er telt 5o ooo ord. I / dette stoffet forekommer ordet det 2 lo4 ganger, dvs. litt over / 4% av hele ordmengden. Det nest hyppigste ord er / og, som forekommer 1 364 ganger. De 5o hyppigste ordene utgjør / 5o% av hele ordmengden, altså hvert annet ord er / et av disse 5o. Det er derfor klart at hvor / fort vi skriver, avhenger sterkt av hvor fort vi kan / klare å skrive disse ordene. Men også lesingen avhenger av / hvor tydelig disse hyppig forekommende ord er skrevet. Det er / altså ikke nok å kunne disse ordene godt. En må / også kunne skrive dem tydelig og ordentlig, selv i den / største fart. Tar vi for oss de 3oo hyppigste ordene, / ser vi at disse utgjør temmelig nær 72% av / alle de ord vi skriver. Blant disse ordene er det / noen som det er vanskeligere å huske enn andre. Disse / er spesielt: mener, forslag, hensyn, ting, ganske, riktig, vedkommende, forbindelse, / kanskje, oppmerksom på, tidligere, administrasjon, vanskelig, oppe, iallfall, selvfølgelig, idet, / allerede, enkelte, sådan, økonomisk, henstille, igjen, innen, fast, bestemme, nødvendig, / allikevel, likevel, grunnlag, naturligvis, budsjett, distrikt, hvordan. Noen av disse / 3oo ordene leser en ofte feil fordi de ved hurtig / skriving blir temmelig lik andre. Det gjelder i første rekke: / ha og gi, vil og ville, på og vi, stor / og større, gjorde og gjøre, så og si, litt, lite / og liten, måte og måtte, en og noe, både og / budsjett, i, inn og innen, slutt og slik, lang, lenge, / lengre og langt, selv og selve. Ved hurtig skriving faller / ofte trykket bort. Praksis viser at dette som regel ikke / fører til vanskeligheter ved gjenlesingen uten ved spesielle ord. / Ord hvor en må sørge for at trykket kommer tydelig / fram, er når det gjelder a spesielt: da, fra, hva. / Når det gjelder ø pleier en rutinert stenograf å lage / vokalstreken lengre enn for o. Her er noen eksempler: / sorg, sørge, bor, bør, gjorde, gjøre, lån, lønn. (357)

31. Vi tillater oss å sende Dem utdrag av Deres konto / hos oss, avsluttet med en saldo av kr 2 813,- pr. / 31. desember i vår favør. Vi ber Dem sammenligne konto/kuranten med Deres posteringer, og såfremt De finner saldoen riktig, / overføre den i ny regning. Vi takker Dem for Deres / ordrer i det år som gikk og sender Dem våre / beste ønsker i anledning av det nye år. (67)

32. Med Deres brev av 6. d.m. mottok vi kontokurant / for forrige år. Saldoen, kr 2 813,- pr. 31. desember i / Deres favør, er i samsvar med mine bøker, og jeg / har overført den i ny regning. Jeg takker for Deres / vennlige ønsker og gjengjelder dem på det beste. (49)

33. Vi erkjenner mottagelsen av Deres brev av 14. d.m. / og har i dag den fornøyelse å sende Dem i / postpakke en samling prøver av våre viktigste sorter strømper / og pullovers, som De bad oss om da De besøkte / våre fabrikker. Disse artiklene blir tilbudt Dem til våre aller / laveste priser, da vi regner Dem blant våre beste kunder. / Vi vedlegger vår gjeldende tariff. De vil i den finne / alle artikkelbetegnelser og opplysninger om våre fabrikasjons- og / salgsmetoder. Vi håper at våre forskjellige mønstre faller i / Deres smak, og at vi som tidligere vil bli begunstiget / med Deres ordrer som alltid vil bli utført med all / mulig omhu. (112)

34. For 2 år siden hadde vi den fornøyelse å selge / Dem en skrivemaskin. Ved å gjennomgå vårt kartotek / ser vi at maskinen ikke har vært hos oss siden / De kjøpte den. I den anledning vil vi gjerne nevne / den betydning det har å la maskinen bli regelmessig / overhalt. I alminnelighet hevdes det at ett år bør / være maksimum mellom hver gang maskinen generalrenses for på / den måten å hindre at arbeidet går tungt, og at / skriften blir stygg og ujevn. En generalrensing vil si / at maskinen blir tatt helt fra hverandre, delene vasket i / olje og bensin, eventuelt slitte smådeler blir skiftet ut, / valsen slipt opp og en fullstendig justering av hele maskinen. / På den måten blir den spart for unødvendig slitasje ved / en friksjon som støv og skitt er årsak til. Til / dette kommer at maskinen blir langt bedre å arbeide med, / idet en maskin som er riktig generalrenset, er like / god å bruke som en ny. Vårt verksted er det / eneste som har originale deler og originalt verktøy for disse / maskiner, og våre mekanikere er de som er best vant / med å behandle denne maskin. Ring oss, telefon 27 13 5o, og / oppgi når De ønsker at vi skal hente Deres maskin. / Vi låner Dem en annen mens den er hos oss. / Vi utfører arbeidet på to-tre dager. Vi kan garantere / at De blir tilfreds med resultatet. (236)

35. Den 1. august sendte jeg diverse varer til kjøpmann Nils / Thoresen, Moss, for kr 756,-, forfall 1. september d.å. / Til tross for at jeg har sendt herr Thoresen tre / kravbrev, nemlig 15. og 29. september og 23. oktober, / har debitor ikke betalt. Han har ikke engang svart. Jeg / ber Dem derfor innkassere fordringen med tillegg av 5% / rente fra forfallsdag og alle inndrivelsesomkostninger. Hvis det / skulle bli nødvendig å ta ut forliksklage, vil jeg / gjerne ha en konferanse med Dem før De går til et / slikt skritt. (92)

36. Vi må dessverre meddele at den gården hvor vi / i alle år har drevet vår forretning, den 2. mai / ble herjet av brann. Skaden var total. Hele vår vare/beholdning for sommersesongen strøk med, og vi står foreløpig / uten lokaler. Varebeholdningen var forsikret, men det vil ta / noen tid før forsikringssummen kan heves. Videre vil det / trenges mange penger til innkjøp av ny varebeholdning og / til innredning av nye lokaler som vi har vært så / heldige å sikre oss i Strandgata 4. Under disse / forhold er det meget vanskelig for oss å innfri Deres / tratte, kr 6 ooo,- pr. 15. d.m., i sin helhet / på forfallsdagen. Vi ville derfor sette stor pris på / om De kunne la oss ordne gjelden på den måte / at vi straks betaler et kontantavdrag på kr 2 ooo,-, / mens vi for restbeløpet aksepterer kr 2 ooo,- pr. 15/7 og kr 2 ooo,- pr. 15/9. Omkostningene for de / to trattene er vi i tilfelle villig til å betale / kontant. Vi imøteser Deres svar. (175)

37. Jeg har mottatt Deres brev av 5. / d.m. der De ber om fornyelse av Deres veksel / på kr 6 ooo,- pr. 15. d.m. Det er mot / mine prinsipper å gå med på slike anmodninger, men på / grunn av det særegne uhell som har rammet Dem, skal / jeg denne gang gjøre et unntak. Den gamle vekselen er / diskontert i Bergens Privatbank, men jeg har gitt banken beskjed / om at jeg selv skal innfri den på forfallsdagen. / Jeg vedlegger derfor til aksept og retur de to nye / trattene, kr 2 ooo,- pr. 15/7 o/egen, og kr / 2 ooo,- pr. 15/9 o/egen, samtidig som jeg ber / Dem sende meg kr 2 o45,- til dekning av avdrag og / diskonteringsomkostninger. Min reisende vil besøke Dem en av de / nærmeste dager. Jeg håper at De gir ham en større / ordre når De nå skal skaffe Dem en ny / varebeholdning. (151)

38. Den 22. mars mottok jeg et parti skotøy fra Dem. / For fakturabeløpet aksepterte jeg Deres tratte, kr 1 2oo,- pr. / 2o/5. Det dårlige vær vi har hatt i hele / vår, har gjort at det hittil så å si ikke / har vært noe salg av vårartikler. Nesten hele partiet / jeg mottok fra Dem, ligger således usolgt. Jeg ber Dem / derfor være så vennlig å gi meg henstand med betalingen / av akseptèn mot at jeg aksepterer ny tratte, kr 1 2oo,- / pr. 2o/7. Diskonteringsomkostningene skal jeg dekke selv. Den / gamle aksepten er allerede kommet til banken til inkasso. (99)

39. Som formann i styret for A/S Byggeutstyr beklager / jeg å måtte meddele Dem at det for noen dager / siden ble oppdaget at selskapets disponent, herr Ole Mathiesen, gjennom en / årrekke har begått underslag. Etter hans egen tilståelse har underslaget / et samlet omfang av ca. kr 3o ooo,-, men det er / å frykte at beløpet er betydelig større, og undersøkelser / pågår. Herr Mathiesen er arrestert. Ny disponent er ikke ansatt. / Etter alt å dømme er hele aksjekapitalen fremdeles intakt, så / selskapets solvens er ikke rokket, men underslaget har ført til at / selskapet befinner seg i en krise inntil det er skapt / fullstendig oversikt over de løpende forpliktelser og ordnet med lån. / Da De er selskapets største kreditor, ville det i denne / ekstraordinære situasjon være av stor betydning om De ville gå / med på en fornyelse pr. 2 måneder av selskapets aksept, / kr 15 ooo,- pr. 2o. d.m., som De så vidt / jeg vet, fremdeles er i besittelse av. Selskapet er villig / til å akseptere ny tratte som dekker nevnte beløp og / diskonteringsomkostningene for den nye tratten Hvis De skulle ønske / det, er jeg villig til personlig å stille sikkerhet for / vekselbeløpet ved å stille meg som trassent på den / nye tratten. (2o2)

4o. Vedlagt tillater vi oss å oversende Dem anbud på utførelse av / de elektriske anlegg i tre boligblokker i Alnarudveien / 5. Vi kan utføre anleggene etter Deres beskrivelse og tegning / for til sammen 72 o3o kroner. Tegningene returneres vedlagt. (56)

41. For utførelsen av de elektriske anlegg i Alnarudveien 5 / ble det søkt om anbud fra de 9 firmaer som / er oppført på vedlagte liste. Ved fristens utløp var det / kommet inn anbud fra samtlige. Alle firmaene har ved utregningen / av sine priser lagt våre tegninger og oppgaver til grunn, / og alle har tatt de vanlige forbehold om kompensasjon for / stigning i priser og lønninger. Etter at anbudene er kommet / inn, er det blitt noen mindre forandringer for disse byggenes / vedkommende, blant annet er i den ene blokken en butikk / sløyfet, og det er kommet en leilighet isteden. Jeg har / derfor rettet tegningene og utarbeidet en tilleggsoppgave og bedt / om ny pris hos de to firmaer som er kommet / med det billigste anbud. Det laveste anbud er kommet fra / Stein og Sønn. Vi foreslår at arbeidet gis til dette / firma til en samlet sum av kr 72 o3o. (148)

42. Med dette oversender vi omregnet anbud på elektrisk anlegg i / nybygg i Alnarudveien 5. Prisen blir nå for de / tre boligblokkene kr 71 3oo,-. Vårt forbehold om kompensasjon for / prisstigning osv. blir uforandret. (34)

43. Jeg takker Dem for Deres sjekk på kr 1 955,-, som / jeg har mottatt i dag, men tillater meg å gjøre / Dem oppmerksom på at De har trukket fra 3% / rabatt istedenfor 2%. I den anledning viser jeg til / noteringene i mitt brev av 1. februar, hvor De vil / se at mine betingelser var 3% mot kontant betaling / ved mottagelsen av varen, eller 2% pr. en måned. Det er nå seks uker siden De mottok varene, og / derfor kan jeg ikke innrømme Dem mer enn 2%. / Det er aldeles umulig for meg å tilstå Dem bedre / betingelser, ellers ville jeg gjerne gjøre det. Differansen, kr 2o,15 / har jeg overført i ny regning. Jeg vedlegger mine siste / noteringer og imøteser gjerne ny ordre fra Dem. (128)

44. Trening på faste forkortinger: aldeles, da, dag, derfor, fram, gi, gir, gitt, gikk, hoved, håp, mulig, nettopp, opp, punkt, regel, slutt, sam, samme, sammen, vanskelig.

Det var aldeles umulig å komme fram i telefonen. Som / regel er det vanskelig nettopp på det tidspunkt, men i / dag var det helt håpløst. Jeg måtte gi opp til / slutt, for å komme opp til Dem isteden. Var det / mulig for Dem å ofre litt tid på det jeg / kommer for å drøfte? Som regel er det lettere å / komme til enighet under en samtale. Det gikk ikke så / tydelig fram av brevet at salget av eiendommen måtte skje / allerede først i juli måned. Det var vanskelig å bringe / det nye hus under tak til det tidspunkt. Gikk / det ikke an å fire på det punkt? Det skulle / vel være mulig for Dem å gi litt lengre frist. / Skulle det være vanskelig å komme fram til enighet på / det punkt, er det vel håpløst å komme fram til / det gode samarbeid som jeg hadde sett fram til og / håper på. Hvis det gikk an for Dem å gi / leieboerne frist til slutten av august, skulle det gå / godt. Er det aldeles umulig for Dem å ordne det ? (18o)

45. Vi har mottatt Deres brev av 3o. f.m. og / beklager å måtte si Dem at vi alltid reklamerer en / fargetone i indigo. Vi våger aldri å tilby våre / kunder en slik farge, og vi er meget forbauset / over at et firma som Deres, virkelig kan selge en / indigo uten å si noe om det til kunden. I / dette tilfelle ga De undertegnede, da han besøkte Deres / firma, det inntrykk at fargen var garantert. De skriver blant / annet at fargestoffet ikke smitter, men mine kunder synes / ikke å ha samme inntrykk. De forlanger ikke bare full / tilbakebetaling, men de gjør oss ansvarlig for det undertøy / som er ødelagt og som oftest beløper seg til det tre/dobbelte av stoffets verdi. Vi har aldri tidligere sett et / fargestoff som taper seg slik ved vask. Vi forstår / derfor godt kundenes reklamasjoner, og vi ser oss nødt til / å gjøre Dem ansvarlig for det tap vi lider. (l59)

46. Vi har mottatt Deres brev av 2o. november med anbud / på elektrisk anlegg for tre boligblokker i Alnarudveien. / I henhold til Deres innstilling har vi besluttet oss til / å overdra utførelsen til firmaet Stein og Sønn til en / samlet sum av kr 71 2oo,-. Vi tør anmode Dem om / å opprette kontrakt med firmaet. (55)

47. Idet jeg henviser til telefonsamtale i formiddag med Deres / direktør, tillater jeg meg å meddele at byggearbeidet på / blokk nr. l er kommet så langt at det skjulte / ledningsanlegg i annen etasje må legges. Da innredningen ennå / ikke er fastlagt, må anlegget utføres etter den opprinnelige plan / som gjaldt for anbudet. Anlegget er her forsøkt lagt slik / at det er mest mulig brukbart for enhver innredning. Jeg / ber Dem gjennomgå vedlagte tegning av det elektriske anlegg i / annen etasje, for å gi meg beskjed pr. omgående hvis / De ønsker noen forandringer. (94)

48. Under henvisning til telefonsamtale den 23. f.m. mellom / Dem og vår disponent Hansen, har vi herved den fornøyelse / å tilby Dem inntil 2oo kasser sardiner i olivenolje / til gjeldende eksportpris, n.kr ll4,- pr. kasse, fob / Oslo. For formidling og salg av inntil l ooo kasser tilbyr vi / Dem vanlig eksportprovisjon på 3%. For mulig større / salg, over l ooo kasser til en kjøper, er vi imidlertid / villig til å heve Deres provisjon til 5%, idet / et slikt større salg for oss vil bety lavere omkostninger. / Vi har ovenfor bare tilbudt sardiner i olivenolje, / som er den mest kurante vare. Vi vil imidlertid alltid / ha et mindre kvantum sardiner i tomat, og på eventuell / snarlig spesiell ordre vil vi kunne pakke inntil l ooo kasser / i tomat, eller i norsk olje hvis en måtte fore/trekke det. Også denne vare er vi villig til å / selge til de offisielle minstepriser, n.kr lo7,-, fob / Oslo. (l6l)

49. Vi erkjenner mottagelsen av Deres telegram av lo. d.m. / og takker for Deres bestilling av tolv biler i blå,/ sort og rød farge. Vi bekrefter vårt telegram av ll. / d.m. hvor vi ber Dem gi beskjed om vi / skal ekspedere disse vogner i modell todørs eller modell / firedørs. Så snart vi har mottatt telegrammet, skal vi / gi vår fabrikk avsendelsesordre for vognene. (67)

5o. Vi erkjenner mottagelsen av Deres brev av 27. juli der / De bekrefter Deres telegram av samme dag. Vi kan nå / meddele Dem at vognene ble sendt fra vår fabrikk den / 31. f.m. Dessverre var det ikke mulig for oss / å sende to blå og to sorte, men vi håper / at fargen på vognen ikke vil gjøre det vanskelig å / selge dem i Norge. (64)

51. Vi har mottatt Deres brev av i går og beklager / at vi ved en feil har unnlatt å kreditere Dem / for kr 3oo,- som De sendte oss den 28/12 / i sjekk på Berlin. Vi godskriver Dem dette beløp / og overfører saldoen med bare kr 2 5oo,- i vår favør / i ny regning. Vi ber Dem vennligst unnskylde feilen og / håper på en behagelig forretningsforbindelse med Deres firma også / i fremtiden. (72)

52. Vår forretningsforbindelse har vært avbrutt siden 23. oktober f. / å. da vi sendte Dem faktura over leverte varer til / et beløp av kr 1 234,-, pr. 23. januar. Vi ville / beklage meget om De hadde henvendt Dem til andre firmaer / her på stedet med Deres ordre. Vi vedlegger vår nyeste prisliste og håper at / våre rimelige priser vil føre til nye ordrer fra Dem. / (8o)

53. Jeg erkjenner mottagelsen av Deres brev av 1. d.m. / og skynder meg å rette på feilen, idet jeg sender / Dem vedlagt en sjekk på kr 1 234,-. Beløpet dekker Deres / faktura av 23. oktober f.å. Forfallsdagen hadde dessverre / unngått min oppmerksomhet, og jeg ber Dem unnskylde dette. Når / jeg i de siste måneder ikke har kunnet sende Dem / noen ordrer, kommer det av den dårlige avsetning Deres artikler / har hatt i vinter. Deres frykt for at jeg i / mellomtiden skulle ha kjøpt fra andre fabrikker, er ugrunnet, / så mye mer som jeg aldri har hatt grunn til / å klage over Deres varer eller utførelsen av mine ordrer. / Mitt lager har nå minket så meget at De kan / gjøre regning på flere ordres så snart jeg har fått / høve til å se gjennom Deres priskurant. (137)

54. Jeg har mottatt Deres brev av 1. d.m. hvor / De krever meg for Deres faktura av lo. desember, forfall / lo. f.m., kr 1 521,-. Til min beklagelse må jeg / meddele Dem at det for tiden er vanskelig for meg / å oppfylle mine forpliktelser. Pengemangelen har bragt det så / langt at det er meget vanskelig å innkassere utestående / fordringer. En må jo under slike forhold opptre med en / viss hensynsfullhet for ikke å miste sine kunder. Omsetningen / har i den siste tid dessuten vært så liten at / jeg ennå har på lager størstedelen av de varer / jeg kjøpte av Dem. De ville derfor gjøre meg en / stor tjeneste ved å innrømme meg to måneders utsettelse med / betalingen, og jeg vil i så fall gjerne holde Dem / skadesløs ved å betale etterskuddsrenter. Jeg håper å / motta et imøtekommende svar. (144)

55. Som svar på Deres brev av 5. d.m. med anmodning om henstand med betalingen må vi dessverre si at / vi ikke kan etterkomme Deres ønske. Vi innrømmer ellers / aldri våre kunder en så lang betalingsfrist som vi / på Deres inntrengende anmodning har gitt Dem. Etter den store / imøtekommenhet vi har vist Dem, burde vi kunnet vente / betaling ved utløpet av fristen. Iallfall burde De ha betalt / et

avdrag. Vi skal imidlertid gjøre Dem en siste innrømmelse. / Vi forutsetter at De betaler kr 521,- straks og / resten i to terminer, idet De aksepterer våre tratter på kr / 5oo,- pr. lo. mars og kr 5oo,- pr. lo. april. / Vi venter Deres svar og remisse pr. omgående. (118)

56. Vi har ennå ikke fått svar på vårt brev av / 8. d.m. til tross for vårt imøtekommende forslag. / Vår tålmodighet er nå slutt, og vi gir Dem derfor / en siste frist inntil 28. februar. Har vi til denne / dato ikke mottatt som første avdrag på Deres gjeld kr / 521,- sammen med Deres erklæring om at De vil akseptere / for resten, vil vi dessverre se oss nødt til uten / opphold å inndrive hele beløpet ad rettens vei. Vi håper / at De vil spare Dem selv og oss for de / ubehageligheter et slikt skritt vil føre med seg. (98)

57. Vi har fått oppgitt Deres adresse i det norske konsulat. / Den lo. desember f.å. sendte vi diverse varer til / kjøpmann Arnt Monsen, Tollbugata 8, Oslo, for kr 1 521,-, / forfall lo. januar dette år. Til tross for at vi / har sendt kjøperen to kravbrev, nemlig 8. og 15. / d.m., har han ennå ikke betalt. Vi ber Dem / derfor innkassere fordringen med tillegg av 5% renter fra / forfallsdagen og alle inndrivelsesomkostninger. Om nødvendig kan De / gå rettens vei, og for det tilfelle at dette skulle / bli påkrevd, vedlegger vi fullmakt som bemyndiger Dem til å / ta et slikt skritt. (lo4)

58. På Deres forespørsel av 28. f.m. må jeg / til min beklagelse meddele Dem at jeg ikke kan gi / Dem sikre opplysninger om herr Olav Larsen. Jeg har bare / noen få ganger gjort bestillinger hos ham som representant for / firmaet Sørensen og Madsen, og kan ikke uttale meg om / hans personlige forhold. Om herr Larsens økonomiske forhold har jeg / bare hørt godt, og da han i flere år har / reist på kysten og kjenner alle kunder i Deres bransje / tror jeg ikke De vil risikere noe ved å overdra / ham Deres agentur. Disse opplysninger gir jeg Dem uten noe ansvar for meg, liksom jeg også går ut fra at / De benytter dem med diskresjon. (116)

59. Som svar på Deres brev av 5. d.m. gleder / det meg å kunne gi Dem de opplysninger De ønsker / om herrer Larsen & Co. Jeg har bare godt å / si om dem. Deres forretning går utmerket, og omsetningen stiger / år for år. Firmaet nyter det beste renomme og har, / så vidt jeg vet, alltid punktlig oppfylt sine forpliktelser. Herr / Larsen startet sin forretning i kolonialvarer for omtrent femten år / siden, og jeg har hele tiden stått i den behageligste forretningsforbindelse med ham. For to år siden opptok han / sin mangeårige prokurist, herr Sørensen, som kompanjong i firmaet. / Herr Sørensen, som er gift med eneste datter av en / meget velstående pelsvarehandler her i byen, skjøt inn kr / 12o- til 15o tusen. Etter mitt skjønn vil De ikke risikere / noe ved å innrømme firmaet den varekreditt det søker. / Det er en selvfølge at vi ikke vil ta noe / ansvar for disse opplysninger. (154)

6o. Som svar på Deres brev av 26. f.m. kan / jeg meddele Dem at jeg er villig til å overdra / Dem mitt agentur for Norge og Sverige. I Danmark har / jeg allerede i flere år hatt en dyktig representant.

Samtidig / sender jeg Dem min priskurant på hvis priser jeg / innrømmer Dem 6 prosent. Når fakturabeløpene er innbetalt, blir / provisjonen godskrevet Dem eller anvist på en norsk bank. I / tilfelle De gjør krav på en høyere provisjon, må prisene / forhøyes tilsvarende. Samtlige priser er notert i norske kroner, netto / mot kontant betaling ved varens mottagelse og forstås ab lager / her. For Sverige må prisene omregnes etter dagens kurs. Emballasje / beregnes etter selvkostende. I postpakke sender jeg Dem min katalog / med fotografier av de artikler jeg fører. Det kommer stadig / til nye nummer, som jeg alltid straks skal la Dem / få fotografier av. Med katalogen sendes også prøver av ekte / lær, kunstlær, silke, fløyel og sateng. Lettselgelige artikler / forarbeides på forlangende etter skisser eller prøver. Jeg vedlegger kontrakt / i to eksemplarer og ber Dem returnere den ene i / undertegnet stand. (182)

61. Trening på faste forkortinger: allerede, brev, fast, fra, før først, gå går, god, godt, hadde, i, ikke, man, måned, oppmerksom på, skulle, var, være, vært, visstnok.
Man var visstnok fra først av ikke oppmerksom på at / brevet allerede var sendt. Man hadde ikke ventet at varene / skulle komme før i morgen. Det var ikke sjanse til / å selge varene før julemåneden allerede var gått. Man / er vel oppmerksom på at båten ikke vil gå fra / Oslo før 15. oktober? Varene vil visstnok først være i / Kragerø litt før klokken 11 i morgen. Skulle det ikke / gå an å komme til enighet? Var det ikke bedre / at man først fastsatte salget til november måned? Det / skulle være god tid. Det er allerede kommet to brev / fra agenten i England. Man er oppmerksom på at salget / er gått sterkt ned siden i høst. (117)

62. Dessverre har De igjen oppgitt prisene uten forbindtlighet, til tross / for at jeg i mitt telegram uttrykkelig ba om et / fast tilbud. Jeg har sendt tilbudet videre til firmaet, men / sjefen ville ikke uttale seg om det. Jeg er overbevist / om at man med tilbud uten forbindtlighet ikke kan utrette / noe hos dette firma. Jeg har besøkt samtlige grossister / i Oslo, men det var dessverre umulig å oppnå ordre. / Prisene er fremdeles for høye, sammenlignet med prisene hos de / engelske og belgiske konkurrenter. Markedets stilling er for tiden meget / ugunstig, og kjøpelysten liten, så det er foreløpig ikke / noe annet å gjøre enn å vente på en bedring / i forholdene. (112)

63. Firma A/S Olsen ønsker ikke å kjøpe på våre vanlige / betingelser, men mot fire måneders aksept. Da De imidlertid står / delkredere for kjøpesummen, går vi unntagelsesvis med på / dette. De er jo bedre i stand til å bedømme / de derværende forhold og firmaets solvens enn vi, men vi / vil likevel be Dem om mest mulig å holde Dem / til våre betalingsvilkår. Som bilag sender vi Dem et / utdrag av Deres provisjonskonto for det første halvår, etter / hvilket De skal ha kr 2 587,-. Vil De være så / vennlig å bekrefte riktigheten av provisjonsnotaen og oppgi oss / Deres utlegg til porto osv. i samme tidsrom, så skal / Deres tilgodehavende straks bli remittert Dem i sjekk. (118)

64. Som svar på Deres brev av i går må jeg / meddele at jeg ikke kan gå med på en prolongasjon / av min veksel, kr 267,- pr. 10. desember 1/Fr. Mathiesen, Drammen. Jeg ber Dem derfor presentere vekselen igjen til / betaling og oppta protest hvis trassaten nekter å innfri den. / (50)

65. Etter at vår tidligere så livlige forretningsforbindelse har vært / avbrutt i flere måneder, byr det seg nå igjen en / anledning til å fornye den. Jeg har fått kjøpt et / parti bomullsvarer meget billig og vil gjerne be Dem / formidle salget av partiet. Artiklene er fabrikkert av et meget / kjent spinneri hvis ry er en garanti for deres kvaliteter. / Fabrikkens salgspriser ligger, som følge av tidligere fordelaktige innkjøp av / råstoff, betydelig under markedsprisene, som er uvanlig høye for / tiden. Disse vil neppe gå ned før det blir rikere / tilførsel av bomull, og det kan først ventes når bomull / av ny høst kommer på markedet. Jeg akter derfor bare / å skille meg ved partiet hvis jeg oppnår de priser / som er oppgitt i vedlagte fortegnelse, ellers vil jeg heller / vente med salget. Jeg tør derfor be Dem være så / vennlig å underrette meg om hvordan utsiktene er på Deres / sted, og om hvilke priser De tror å kunne oppnå. / Jeg så gjerne at jeg fikk konsignere disse varer til / Dem, så meget mer som jeg alltid kan være sikker / på at De varetar mine interesser på beste måte. (189)

66. Reklamasjoner. Forretninger avvikles ikke alltid glatt. Det oppstår ofte misforståelser og / meningsforskjell mellom kjøper og selger om et eller annet / ved utførelsen av ordrene. Varen lider av en eller annen / mangel, stemmer ikke overens med bestillingen eller prøven, ankommer for / sent eller har lidt skade underveis på grunn av mangelfull / emballasje eller skjøtesløs behandling. Sendingen kan også vise undervekt eller / annen manko, eller prisberegningen kan være uriktig. Om slike / mangler må selgeren underrettes med en gang. Anser han reklamasjonen / for uberettiget, vil han forsøke å motbevise kjøperens påstander / og få ham til å beholde varen. Han vil gjøre / alt han kan for å ordne saken med det gode / før han bringer den for retten. For å unngå prosess / oppnevner en ofte sakkyndige hvis dom da begge underkaster / seg. Viser et mottatt vareparti større mangler, kan kjøperen / heve kjøpet og stille partiet til selgerens disposisjon. Det hender / dog ikke sjelden at kjøperen går med på å beholde / det mot et passende avslag i prisen. (167)

67. Vi har mottatt Deres brev av 25. d.m. med / sjekk stor kr 1 040,- og har nyttet beløpet til utligning / av vår faktura av 10. d.m. Når det gjelder / Deres bemerkninger om beskaffenheten av vår siste sending, må vi / gjøre oppmerksom på at manko er uunngåelig ved forsendelse av / denne vare med sekker som emballasje, da varen inneholder salter / som lett ødelegger sekkene. Ville en unngå ethvert vekttap, / måtte en bruke fat som emballasje. Etter Deres oppgave beløper / mankoen seg til 70 kg eller 1½% og / dette er ikke svært meget. Vi er villig til å / erstatte Dem halvparten, 35 kg a kr 0,60 - / kr 21,-. Påtegningen på konnossementet har ingenting å bety, da / disse sekkene alltid kan betegnes som trådslitte. (128)

68. Stikk imot vårt uttrykkelige ønske har De igjen sendt de / bestilte reservedeler som etterkrav. Vi må oppfatte dette / som en mangel på tillit fra Deres side og har / derfor ikke innløst pakken. Alle våre andre tyske leverandører / selger mot betaling etter mottagelse av varen, de fleste / gir uoppfordret fire måneders kreditt. Vil De ikke levere på / lignende betingelser, må vi gi avkall på enhver forbindelse / med Dem, da vi ikke på noen måte kan akseptere / en slik betalingsmåte som den De har funnet å / kunne forlange av oss. (94)

69. Vi skynder oss å meddele at den pakken De / omtaler i Deres brev av 31. f.m. er sendt / feilaktig mot etterkrav, og at det ikke er tale / om mistillit fra vår side. Fra vårt lager går det / daglig flere etterkravsforsendelser til Skandinavia, og Deres pakke er / dessverre kommet blant disse. Vi beklager dette meget og har / påtalt saken overfor våre lagerfolk. Skulle reservedelene fremdeles / ligge på postkontoret i Drammen, tør vi be Dem / innløse dem denne gang. Av vedlagte faktura vil De se / at vi har trukket fra 2 prosent, og vi overtar / også de påløpne omkostninger. (1o4)

7o. Trening på faste forkortinger: arbeid, bli, blir, blitt, dessverre, forretning, hen, inn, kjøp, la, lar, latt, pris, ordre, på grunn av, snar, snart, særdeles.

Vi vil med dette gjøre Dem oppmerksom på at på / grunn av ominnredning vil vår forretning bli stengt de / ti første dager av juli måned. Det lar seg dessverre / ikke gjøre å formidle noe salg i denne tid, så / vi ber Dem gjøre de kjøp De har tenkt å / gå til, så snart som mulig. På grunn av plass/mangelen som vil oppstå under arbeidet, vil vi selge vekk / noen av våre varer til særdeles rimelige priser under forutsetning / av at De vil gå til snarlig innkjøp. Dette skulle / være en fin anledning for Dem til å gjøre en / god forretning, og vi håper at De vil gi oss / en ordre med det første. Skulle det vise seg at / De skulle komme til å stå aldeles opprådd for noen / av våre varer i det tidsrom vi har stengt, vil / vi henvise til vår søsterforretning, en forretning som vil / gi en ordre fra Dem all mulig omhu. (158)

71. Til min beklagelse ser jeg av Deres brev av 26. / f.m. at en del av det parti sigarer De / har mottatt, ikke er i overensstemmelse med Deres ordre. / Jeg har nettopp kommet tilbake fra en forretningsreise og / har straks undersøkt saken. Det viser seg at en av / mine lagerfolk under mitt fravær har gjort en / feil og sendt Dem femti halvkasser Colorado som var / bestemt for en annen kunde, istedenfor de Maduro De bestilte. / Jeg ber Dem unnskylde feilsendingen, og bærer selvfølgelig alle / påløpne omkostninger. Den riktige kvalitet kan dessverre ikke sendes før / om noen dager, da den for tiden er utsolgt. Jeg / går med på Deres krav om en prisreduksjon av / kr 4,- pr. kasse i tilfelle De vil beholde dem. / De vil sikkert også finne kjøpere til denne litt sterkere / sigar, som jo er en fortrinlig kvalitet. Idet jeg håper / at De ikke unndrar meg Deres ordrer på grunn av / denne kjedelige feil, vedlegger jeg ny tratte på kr 1 45o,- / pr. 15. november o/egen. (175)

72. Av de ti baller pussegarn De leverte meg i / forrige måned, hadde jeg solgt to baller til Myrens Verksted / og to baller til Holters Maskinfabrikk, men begge disse firmaer / anmodet meg i går i telefonen om ä ta pussegarnet / tilbake. Jeg har i dag undersøkt de baller som er / solgt til disse firmaer, og de seks jeg ennå har / på lager. Det viser seg at bare det ytre lag / svarer til prøven, mens det indre av ballen består av / skittent, fettet pussegarn blandet med avfall av tøy, papir, / gummi, ståltråd osv. Jeg hadde aldri trodd at et / så ansett firma som Deres kunne levere noe slikt, og / det falt meg ikke inn å åpne ballene helt før / jeg betalte partiet, da det ytre lag jo var av / den riktige kvalitet. Partiet stilles herved til Deres disposisjon, og / varens kostende, sammen med mine utlegg ifølge vedlagte nota, krever / jeg tilbakebetalt uoppholdelig. (155)

73. Innholdet av Deres brev av 5. d.m. forbauser meg / i høy grad. Som jeg meddelte Dem før leveringen, er / det leverte pussegarn ikke fabrikkert av meg, men av en / annen fabrikk her på stedet, hvis årsproduksjon jeg har / overtatt. Innehaverens hederlighet er hevet over enhver tvil. Jeg / kan derfor vanskelig skjønne hvordan ballene har fått det innehold / De nevner. For å få bragt saken på det rene, lar jeg nå anstille undersøkelser. Samtidig har jeg i dag / bedt min representant der foreta en besiktigelse av partiet og / deretter ordne saken med Dem. Dersom han ikke kan komme / til en ordning med Dem, har han fått fullmakt til / å la saken avgjøre av to oppnevnte sakkyndige hvis skjønn / jeg da vil bøye meg for. (126)

74. Trening på faste forkortinger: forhåpentlig, fremdeles, full, gav, ganske, hurtig, hus, imidlertid, kr, kredit, kreditt, kunde, kunne, mot, motta, mottar, mottatt, mottok, nær, nærmere, nærmest, orden, sa, sak, sikker, skal skrive, skriv(else), tilbake, ting, ut, yte, ytre.

Jeg har mottatt Deres skrivelse av 31. august og takker / for den vedlagte kreditnota på kr 23o,7o. De ber / i Deres brev om at resten må bli innbetalt snarest / mulig. Det har imidlertid ved nærmere undersøkelse vist seg at / det fremdeles er noen små mangler ved anlegget, ting som / Deres montør sikkert vil kunne rette på ganske hurtig, og / jeg beklager meget å måtte meddele at jeg dessverre ikke / finner å kunne innbetale noe før også dette arbeid er / utført. Skal jeg kunne yte mine kunder full service, må / anlegget være i full orden helt fra først av. Men / som sagt, det er nærmest småsaker om å gjøre, / og så snart De har ordnet de ting som står / tilbake, skal jeg oversende en sjekk på kr 769,31. Forhåpentlig / vil det skje i nær fremtid. (136)

75. Vi har fått Deres brev av 6. d.m. med / bestilling på 75 kasser raffinade, kvalitet A-3 for levering / straks, og kan i dag meddele Dem at partiet er / sendt med jernbane til speditør Lassen i Stettin, som vil besørge / videresendingen til Dem. Vedlagt sender vi Dem regning / over partiet, og beløpet, kr 1 75o,-, ber vi Dem innbetale / hos vår agent, herr G. Larsen, Skippergaten 32, Oslo. / Da De sendte Deres ordre direkte til oss, forstår vi / at De ikke har vært oppmerksom på at vi er / representert i Deres by. Vårt agentur er heller ikke gammelt. / Det ble opprettet for bare fire år siden, og vi / har ennå ikke noe kommisjonslager i Oslo. Vår representant / vil imidlertid til enhver tid kunne gi Dem nøyaktige opplysninger / om våre priser og betingelser, og om de kvaliteter vi / kan levere. Vi håper at De blir tilfreds med utførelsen / av Deres første ordre og anbefaler oss for senere bestillinger. (15o)

76. Vi kunne i går ettermiddag sende Dem telegram med / den endelige bekreftelse av denne forretning. I vårt tidligere tilbud / har vi fastsatt prisen på grunnlag av 2 prosent fett/syre, men fabrikken har bedt oss forandre prisen på basis / av 3 prosent og vi går ut fra at denne forskjell ikke er av større betydning. Vi har tillatt oss / å utferdige kontrakten i samsvar med dette, idet vi håper / at De erklærer Dem enig i det. Enkelthetene i kontrakten / har vi ikke drøftet med fabrikken, og det kan derfor / være at denne vil forlange at det blir gjort forskjellige / små forandringer. Med hensyn til skipningen vil vi bemerke at / vi i kontrakten har oppført at selgerne etter eget valg / kan skipe de produserte kvanta etter hvert. Dette punkt er nemlig / av største betydning for fabrikken. Det er selvfølgelig absolutt umulig / å ha noen formening om størrelsen av produksjonen i år.

/ De må være forberedt på at det kan bli levert / betydelig mindre i år enn i fjor, da fangsten i / fjor var usedvanlig rik og svingningene i fangstmengden fra / år til år er hyppigere og mer betydelig på denne / del av kysten enn f.eks. på vestkysten. (199)

77. Vi har mottatt Deres brev av 28. f.m. med / faktura over de 3o fotografiapparater vi har bestilt gjennom / Deres reisende som besøkte oss i forrige måned. Det viser / seg dessverre at kassen, som i dag er kommet hit, / er blitt skadd under transporten, og at tre av apparatene / er gått i stykker. Vi har straks henvendt oss til / assuranseselskapet hvis representant allerede har besiktiget partiet. Imidlertid er / det også andre feil ved leveringen. Ifølge pakkeseddelen og / fakturaen skulle kassen inneholde 3o apparater, men den inneholdt bare / 25. Antallet er for sikkerhet skyld kontrollert av flere av / lagerfolkene. Da kassen ble åpnet, var den ikke helt/ full. Mellom de enkelte etuier la det treull, men / ikke tett nok til å beskytte dem helt mot støt. / Det forklarer også hvorfor de tre apparater var i en / slik forfatning. Det er klart at det må være en / feil fra pakkerens side. Heller ikke i andre henseender er / vår ordre nøyaktig utført. I fakturaen oppfører De ganske riktig / brune etuier til apparatene nr. 12o som det var oppgitt / i bestillingen, men de etuier som er levert, er av / en dårligere kvalitet lær. Vi kan ikke bruke disse etuiene / og må be Dem straks å sende oss den riktige / farge og kvalitet sammen med de manglende 5 apparater. Så / snart vi har mottatt disse, skal vi returnere de sorte / etuier. (231)

78. Vi refererer til den konferanse som fant sted den 18. / f.m. mellom Deres herr Berg og vår herr Meyer i nærvær av innehaverne av vårt agentur der, herrene / Andersen og Mørk. Vi vil ved denne anledning takke Dem / enda en gang for den vennlige mottagelse av herr Meyer / ved hans besøk i Oslo. Det gleder oss å ha / fått høve til å drøfte mulighetene for en videre utvikling / av våre forretningsforbindelser. Vi ser av salgsoversikten for / forrige år at De er vår største avtager, ikke bare / i Oslo og dermed i hele Norge, men også i / Skandinavia. De kan derfor være sikker på at vi og / våre representanter i Oslo vil gjøre alt vi kan for / å gi Dem fortrinn ved levering. Og vi ber Dem / derfor til enhver tid å vende Dem til våre representanter / med Deres ønsker. Vi vil på vår side støtte vår / representasjon så langt råd er, for at De skal kunne / få varer i en slik utstrekning at De kan tilfredsstille / Deres kunder. Det vil glede oss meget å hilse på / Deres herr Berg i Berlin når han kommer dit i / anledning av den store tyske utstilling i år. (198)

79. Trening på faste forkortinger: annerleder, dessuten, disse, enhver, enkel, enkelt, ennå, ethvert, forbindelse, gang, gjort, gjennom, hvilke, hvilken, hvilket, slik, større, størst, ta, tar, tatt, hoved, tilbud, tvil, uten, så hurtig som mulig.

Vi har nå for første gang fått et tilbud på / Deres eiendom som det kan være grunn til å se / litt nærmere på. Tilbudet er gitt gjennom en av våre / faste forbindelser her i byen. Det er en enkeltperson / som ønsker å kjøpe det hele. Han akter å skille / ut hovedbølet og overlate det til et av våre / større barnehjem, noe som uten tvil vil vekke den største / begeistring her, da enhver vet at dette hjemmet gjennom en / årrekke har hatt meget dårlige hus. Det er på/ tide at disse barna får det litt annerledes. Det er / ennå ikke bestemt i hvilken utstrekning kjøperen selv kommer til / å bo på eiendommen, men han akter å foreta en / gjennomgripende forandring av et av de mindre hus, slik at / det fyller ethvert krav til en moderne helårsbolig. Hvilket / av de to småhus han skal ta i bruk/ for egen regning har han ennå ikke bestemt, men han / er villig til å overlate det ene av dem til / den tidligere forpakteren, hva De jo gjerne ville skulle bli / gjort. Dessuten har han planer om å få lagt en / vei også til de to små hus, slik at de / får direkte forbindelse med hovedveien. En slipper da å / kjøre gjennom barnehjemsparken. Hvilke andre prosjekter han måtte ha / vet vi ikke for øyeblikket, men skulle De finne at / et slikt tilbud kunne være av interesse, tør vi be / Dem sette Dem i forbindelse med oss så hurtig som / mulig. (251)

8o. Våre forretningsvenner, herrer Müller & Co., meddeler oss at / De ønsker å finne et solid firma i Oslo som / har gode forbindelser både i eksport / og importforretninger, og / som kunne være villig til å arbeide som agent for / Deres patenter i senger og stoler. På våre venners råd / tilbyr vi Dem vår tjeneste. De kjenner sannsynligvis til at / vi gjør betydelige forretninger i alle slags jernvarer, som / finner en stadig større anvendelse i moderne hus, og da / vi allerede har arbeidet i denne bransje i noen år, / er våre forbindelser av den største verdi. I ca. et år har vi representert Deres gamle konkurrenter, herrer Blanck & / Co. på Deres sted, men grunnleggerne av denne forretning / har omdannet den til et aksjeselskap, og den / nye ledelse har besluttet å åpne en egen filial i / Oslo. På grunn av vår lange praksis og vårt inngående / kjennskap til de artikler som det dreier seg om, er / vi overbevist om at vi kan oppnå en stor omsetning / av Deres fabrikata. Vi har tre gode reisende, og disse / vil gjøre sitt beste for å øke salget av Deres / artikler. Det ville glede oss meget å høre Deres mening / om det forslag vi har stilt. Foreløpig imøteser vi Deres / svar. Vi håper at dette vil inneholde de alminnelige betingelser / på hvilke De måtte være villig til å tre i / forbindelse med oss. Om tre uker vil vår eldste reisende, / herr Vinding, avlegge Dem et besøk, og han vil da / kunne drøfte mange viktige enkeltheter med Dem. For øvrig henviser / vi til firmaet Müller & Co., som vil gi Dem / alle opplysninger De ønsker om vårt firma. Vi håper å / motta et gunstig svar. (284)

81. Vi takker Dem for den ordre på gummikapper De / ga vår herr Berg den 7. d.m. Dessverre er / det oss ikke mulig å levere det bestilte parti straks / da våre lagre for øyeblikket er helt tomme. Vi måtte / derfor telegrafere til Dem som vedlagte bilag viser, og håper / at De vil innrømme oss den ønskede forlengelse av leverings/tiden. De kan være overbevist om at vi skal gjøre / alt for å gi Deres bestilling fortrinnet ved leveringen. En / tidligere leveringstid kan vi til vår beklagelse ikke akseptere. / Med hensyn til de bestilte 6o impregnerte kapper skal vi / imøtekomme Dem lengst mulig. Under forutsetning av at De / går med på den leveringsfrist vi har bedt om, / er vi villig til å levere disse til en pris / av kr 35,- istedenfor den tidligere forlangte pris, kr 4o,-. / Vi ber Dem bemerke at vi ikke kan innrømme mer / enn 2% rabatt pr. 3o dager. Heller ikke er / vi i stand til å levere portofritt. Vi skal / imidlertid gjøre vårt beste for å etterkomme de øvrige / ønsker De har uttalt, for å vise Dem hvor stor / vekt vi nå som før legger på å beholde forbindelsen / med Deres firma. (2o3)

82. I Deres siste brev som jeg mottok den 26. f./m., bad De meg besøke våre agenter i Norge og / Sverige. Jeg reiste derfor med d/s "Alma" fra Antwerpen / den 24. og kom til Bergen den 29. Jeg hadde / telegrafert til vår agent for Norge, herr Grønn, og han møtte meg ved skipets ankomst. Vi besøkte samme dag våre / viktigste kunder i Bergen, og det lyktes oss å få / betydelige ordrer som vi sendte Dem direkte fra denne by. / Som De vil se av mitt brev, har vi også / fått

ordrer fra nye firmaer, og jeg håper at disse / for fremtiden blir våre gode kunder. Etter de opplysninger / jeg har fått, må en gå ut fra at disse / firmaer er solide, og jeg tror en kan akseptere de / salgsbetingelser de ber om. I går kveld kom jeg / med jernbane til Oslo, hvor jeg nå besøker alle store / firmaer i vår bransje. Det har lykkes meg å få / mange betydelige ordrer, og jeg håper at det blir mulig / for meg å komme i forbindelse med nye kunder. Jeg / skal skrive til Dem når jeg har avsluttet mitt arbeid / her, kanskje allerede i morgen. Om noen dager reiser jeg / til Stockholm. Min adresse blir der Grand Hotell. Jeg skal / derfra sende Dem en beretning om markedsforholdene i Sverige. / Jeg skal nøye undersøke de priser som de svenske fabrikker / noterer for sine varer. Det er mulig at konkurransen fra / disse fabrikker vil skaffe oss vanskeligheter, og at vi blir / nødt til å sette våre priser ned. Men først når / jeg har mottatt Deres nye katalog, kan jeg si om / dette blir nødvendig. Vår norske agent mener at mange svenske / firmaer har satt ned sine priser med gjennomsnittlig lo% / og denne omstendighet må vi ta hensyn til. (298)

83. Vi ser med beklagelse av Deres siste brev av 5. / d.m. at Deres forretning i den siste tid har / gått så dårlig at De for tiden bare oppnår liten / omsetning. Vi forstår at det under disse omstendigheter ville være / galt å anmode Dem om øyeblikkelig betaling av Deres gjeld, / da dette ville vanskeliggjøre en fortsatt forbindelse mellom våre / firmaer. Men vi synes likevel at Deres forslag, å betale / kr 3oo,- pr. måned, viser liten imøtekommenhet. Vi foreslår / derfor: De sender oss, da De klager over for store / lagre, de leverte varer tilbake, forutsatt at de er i / god stand. Vi godskriver Dem fakturabeløpene for disse / varer. Resten av vårt tilgodehavende kan De så betale / på den måte De har foreslått, idet vi beregner de / vanlige renter. Vær så vennlig å meddele oss omgående hvor / mange dusin av de enkelte sorter av våre varer De / ønsker å sende tilbake, så vi kan godskrive Dem / det tilsvarende beløp. Ville det for øvrig ikke være gunstig, / å åpne et utsalg i den hensikt å få solgt / de varer De så lenge har hatt på lager? Et / eller flere avertissementer i en avis som blir lest av / Deres kundekrets, vil sikkert gjøre Deres omsetning større, Vi / antar at De ved juletider igjen vil være i / stand til å sende oss nye ordrer, og vi vil / selvfølgelig gjøre vårt beste for å utføre enhver ordre til / Deres fulle tilfredshet. (243)

84. Jeg har fått Deres brev av 27. februar og takker / for de ordrene De sendte meg. Det gleder meg meget / at De var fornøyd med de prøvene av tran som / De har mottatt. Jeg har i dag utført Deres bestilling, / idet jeg har sendt de loo fat med m/s "Sonja". Vedlagt følger faktura til et beløp av kr 13 ooo,- / som jeg har debitert Deres konto for. På / Deres forespørsel om jeg også kan tilby Dem / en noe billigere kvalitet, kan jeg bare svare at det / for tiden er meget vanskelig å skaffe de billigere tran /sorter. Hvis det bare dreier seg om et mindre parti, / kan jeg kanskje hjelpe Dem. I så fall må jeg / be Dem sende Deres ordre straks og oppgi den pris / De vil betale. Til min store beklagelse må jeg derimot / meddele Dem at jeg ikke er i stand til å / utføre Deres ordre på feitsild. Feitsildfisket har i / hele vinter vært meget dårlig. Det er bare kommet små / partier på markedet, og deres kvalitet har slett ikke vært / bra. Men etterspørselen har hele tiden vært stor, og / tross varens dårlige kvalitet har selgerne fått gode priser. I / de tre siste ukene har det imidlertid ikke vært feit/sild på markedet, og jeg kan ikke love Dem noe. / Men jeg håper at fangsten i løpet av noen uker / blir større. Hvis De ønsker det, kan jeg da sende / Dem et tilbud på sild. Deres ordre måtte da i / tilfelle sendes telegrafisk. (253)

85. Jeg har mottatt Deres skrivelse av 3o. f.m. hvorav / jeg til min glede ser at det har lykkes Dem / å få importtillatelse for ski. Ifølge Deres ordre har / jeg derfor i dag sendt med m/s "Venus" de / loo par prima ski som De bestilte den 2o. august / for forsendelse via Lübeck gjennom speditør C. Lassen. Samtidig med / dette brev sender jeg speditøren konnossement og assuransepolise og / en fakturakopi til bruk ved fortollingen. Jeg har gitt / ham beskjed om å avvente importtillatelse og nærmere / instruksjoner fra Dem i sakens anledning. Vedlagt følger faktura i / tre eksemplarer til et beløp av kr lo 5oo,- som er / debitert Deres konto pr. 3 mndr. i henhold til vår / avtale. Jeg ber Dem overføre beløpet ved forfall. Jeg vil / i denne forbindelse gjerne gjøre oppmerksom på at jeg ennå / har 5o par ski av denne meget gode kvalitet på / lager. Dersom De kan greie å få importtillatelse også / for dette lille parti, ville jeg råde Dem til å / nytte dette høve til å få en prima vare til / en meget rimelig pris. Det skulle interessere meg meget å / høre hvordan markedet der nede hos Dem er for salg / av mine øvrige produkter. Tross den skarpe innenlandske konkurranse er / jeg av den mening at det lett vil kunne opp/arbeides en betraktelig omsetning også av de andre artiklene som / er oppført i min katalog, da erfaring viser at folk / gjerne kjøper gode norske sportsartikler. Dette har vist seg / å være tilfelle i mange land hvor jeg er representert. / Jeg imøteser med største interesse Deres svar på disse spørsmål. (27o)

86. Vi har fått Deres brev av 3. d.m. og / takker Dem for sjekken på kr l 2lo,-, til utligning av / vår faktura av l. november i fjor. Beløpet er blitt / godskrevet Deres konto. Som svar på Deres forespørsel / kan vi meddele Dem at vi ennå kan levere de / grå Arrow-skjortene i mindre partier. Dessverre er størrelsene 38 / og 39 for tiden helt utsolgt. På grunn av den / store etterspørsel vil vi først kunne levere disse to / nummer midt i mars, men resten kan vi sende Dem / så snart De ønsker det. Med pakkepost har vi / i dag sendt de prøvene De ønsker av blått bomulls/stoff. Især vil vi anbefale Dem nr. 32, bredde l2o / cm til en pris av kr 5,4o pr. meter. Vi / tror at denne kvalitet vil tilfredsstille Deres kunder. En må / imidlertid regne med en betydelig prisstigning i de / nærmeste uker. Det er derfor utvilsomt en fordel for Dem / å sende Deres ordre på dette stoff så snart som / mulig. Vår mangeårige reisende, herr Nilsen, vil om kort / tid besøke Oslo. Han vil da straks komme til Dem / for at De kan se våre nyheter. De kan være / overbevist om at han vil gjøre alt mulig for / å etterkomme Deres ønsker. Vi håper at hans besøk / vil føre til nye ordrer fra Dem. (227)

87. Vi refererer til våre tidligere brev med beretninger angående fangsten / i år og tillater oss nå å oppgi vår pris / for nye varer. Ennå er det ikke kommet noen partier / av fangsten hit, men en venter den første tilførsel av / to a tre uker. Da det gode været har begunstiget / tørkingen, er fiskens kvalitet enda bedre enn i fjor, og vi kan derfor love Dem levering av en helt første/klasses vare. Visstnok vil prisen stille seg noe høyere enn / ellers, men den høyere pris vil bli opphevet ved en kvalitet / som er blitt betydelig bedre. Vi tilbyr Dem i / dag: prima Lofoten, n.kr loo,- pr. loo kg, suksessiv / levering i baller på 5o kg, netto kontant mot dokumenter, / cif Bremen. Etterspørselen har allerede begynt, og det er / også avsluttet noen salg for levering i månedene august-september. / De kan neppe regne med lavere priser i år, og vi / antar derfor at De firmaer som kjøper ved begynnelsen av / sesongen gjør riktig. På grunn av de forholdsvis små beholdninger / vil det senere komme en prisstigning, og vi rår / Dem derfor til å dekke Deres behov nå. Når det / gjelder kvaliteten, kan vi forsikre Dem at vi vil gjøre / vårt beste for å skaffe en vare som i enhver / henseende er tilfredsstillende. (213)

88. Jeg har mottatt Deres telegram og brev av 27. f./m. I samsvar med Deres ordre har jeg i dag / den fornøyelse å sende Dem med m/s Barka loo / sekker Java kaffe, ekstra fin kvalitet, som De sikkert vil / bli meget tilfreds med. Innlagt følger konnossement over partiet og / faktura, hvis beløp kr 5 753,- er debitert Deres konto. Til / utligning av denne og den før nevnte post av 7. / f.m. har jeg trukket på Dem kr 5 776,-, pr. / 4 mndr. o/egen. Vi legger ved tratten og venter / å få den tilbake forsynt med Deres aksept. Jeg venter / en av de første dager en sending førsteklasses kaffe / og vil da tillate meg å sende Dem en prøve / og tilbud. På grunn av forskjellige gunstige forhold vil jeg / se meg i stand til å levere denne kaffe til / en pris som De sikkert vil finne meget fordelaktigere enn / mine konkurrenters. (152)

89. Vi har mottatt Deres brev av 5. d.m. og / de loo sekker Java kaffe som ble sendt med m/s / Barka. Partiet har vunnet bifall med unntagelse av de sekkene / som bærer merket EHG 31/53. Disse 22 / sekkene er nemlig av en ganske annen og meget dårligere / kvalitet. De kan selv overbevise Dem om riktigheten av denne / påstand ved å undersøke den prøve som er tatt av / en av disse sekkene, og som vi sender Dem i / dag. Vi kan derfor ikke overta disse med mindre De / er villig til å innrømme oss en godtgjøring på / 15 prosent for disse sekkene. Vi ber om Deres svar / på dette pr. omgående. (113)

9o. Trening på faste forkortinger: andre, anledning, bruk, få, får, fått, hans, holde, gjorde, jord, kanskje, kort, likevel, mens, mis, spesiell, spørsmål, spørre, -spørsel, stille, stor, ung, yngre, yngst, under, ytterligere, ytterst.

Gården er stor, men jorden er i en ytterst slett / forfatning. Det er stor synd, for den har tidligere ved / alle anledninger vært fremholdt som et mønsterbruk. Men / sønnen har ikke greidd å holde jorden i hevd etter / farens død. Det er kanskje galt å stille så store / krav til en så vidt ung mann, men det er / likevel et spørsmål om ikke den yngste sønnen hadde greid / det bedre. Han har tidligere brukt jorden hjemme en kort / tid mens faren var fraværende, og ved en annen / anledning forpaktet han jorden på nabobruket. Han har en / spesiell interesse for grønnsakdyrking, noe som hans far også / var interessert i i sine yngre år. Det er ytterst / knapt med arbeidshjelp, og det er mange andre ting / som gjør det spesielt vanskelig å drive jordbruk i / dag. Når denne brukeren med den vanstelte jorden han allerede / har, nå spør om det er mulig å få kjøpe / 5o mål utmark av naboeiendommen for nybrott, bør / en bestemt fraråde dette. Det er et spørsmål om han / ikke heller bør bruke noen kapital til å skaffe seg / en spesiell jordbruksutdannelse. Først når han får sin egen / jord i hevd og kan bruke den på fornuftig vis, / kan det kanskje bli spørsmål om å gå løs på / andre felter. Det er ytterst prisverdig å ville legge / ny jord under plogen, men noen ytterligere utvidelse av denne / gården ved kjøp av jord fra nabobruket kan det / være all grunn til å vente med. (257)

91. Deres brev nr. 2o3 av 16. mars 1952 har vi / mottatt. Ordren på 15 tonn Kaolin til firmaet Hans Borg, / Oslo, har vi allerede ordnet som meddelt i vårt telegram av / 17/3. De skriver i Deres brev at kjøperen / har fortalt Dem at han ville ha Kaolin nok til / fremstilling av såpe i 5o år under forutsetning av at / de bestilte kvanta ble levert. De bør ikke unnlate å / gjøre herr Borg oppmerksom på at han bør gi selgerne / av de bestilte varer en tilleggs-

frist for levering hvis / de kontrakter han har avsluttet, ikke blir punktlig utført. Når / denne tilleggsfrist er utløpet, er herr Borg i sin / gode rett hvis han erklærer overfor selgerne at kontrakten nå / er bortfalt. Hvis dette ikke skjer, løper Deres venn den / risiko at leverandørene begynner å avvikle kontraktene så snart det / foreligger bedre utførselsmuligheter. Det ville kunne føre til at / herr Borg faktisk får Kaolin nok for 5o år. Hva / forsendelsen av de 15 tonn angår, kan De være sikker / på at vi skal gjøre alt for å ekspedere partiet / prompte. (181)

92. Vi viser til vår bestilling av 8. f.m. på / loo dusin herresokker, og ber Dem omgående meddele oss / når levering kan foregå, da vi trenger denne varen øyeblikkelig. / Da vi ga Dem ordren, lovte De oss at levering skulle / finne sted i løpet av en uke, og vi har / på grunn av den forsinkelse som vi har vært utsatt / for, hatt store ubehageligheter fra våre kunders side. Vi ber / Dem når De har mottatt Dette brevet, straks å telegrafere / til oss om De kan sende varen i slutten av / denne uke. Er De ikke i stand til å overholde / denne leveringsfrist, beklager vi å måtte annulere bestillingen. Det / er dessverre ikke første gang at vi må klage over / forsinket levering av de bestilte varer, og i dette tilfelle / har vi endog ved avslutningen av forretningen uttrykkelig forbeholdt oss / prompte levering. Vi imøteser Deres telegrafiske svar. (147)

93. Vi har fått Deres brev av 2. d.m. og / telegraferte til Dem i dag: PARTIET SENDES I MORGEN, hva / vi her bekrefter. Når vi ikke har kunnet sende varene / før, beror det på den omstendighet at vi er overlesste / med ordrer. Vi har imidlertid gjort vårt ytterste for å / påskynde leveringen, og vi ber Dem vennligst unnskylde forsinkelsen. / Varene, som er pakket i en kasse, sender vi herfra / i morgen som ilgods. Vi håper De blir fornøyd / med varene, og at denne kjedelige forsinkelse ikke vil skade / den behagelige forretningsforbindelse mellom våre firmaer. (97)

94. Vi har mottatt Deres brev av 12. d.m. og / har med beklagelse sett av det at De foreløpig har / dekket Deres behov for termosflasker. Vi vet ikke om / De alt har fått meddelelse om at det nå er / blitt sluttet en prisoverenskomst mellom fabrikantene av termosflasker, / så at de altså i fremtiden leveres til samme pris / fra alle firmaer i bransjen. Det var imidlertid på høy / tid at en slik overenskomst kom i stand, for / prisene var blitt trykket ned i den grad at det / bare kunne bringe tap for produsentene. Vi vil ikke her / drøfte hvem som bærer skylden for disse forhold, men vil / heller prøve å se fremover. Fra nå av vil / De da få termosflasker til samme pris fra alle / leverandører, altså også fra oss. Da vi allerede i mange / år har solgt andre artikler til Dem, håper vi at / det skal lykkes oss å få Dem som kunde også / når det gjelder termosflasker. At vi leverer en god / kvalitet, kjenner De til, og vi kan forsikre Dem at / vi skal levere prompte. Forutsetningen for et godt samarbeid er / altså gitt. Vi tillater oss derfor vedlagt å sende Dem / vår prisliste med de nye priser. Alt annet fremgår / av prislisten selv og av nedenstående leverings- og betalings-/betingelser. Det ville glede oss meget om vi snart fikk / en ordre fra Dem. (234)

95. Ved å gå gjennom våre bøker ser jeg at et / beløp på kr 3 445,- som forfalt for 4 måneder siden, / ennå ikke er blitt betalt, skjønt

vi har sendt Dem / flere kontoutdrag med anmodning om utligning. Vi går / ut fra at De straks vil bringe saken i orden / og sende oss oppgjør uten videre forsinkelse. De vil / sikkert forstå at en slik forsinkelse med betalingen påfører / oss rentetap, og at vi dermed mister en vesentlig / del av fortjenesten på de varer det dreier seg om. / (9o)

96. Jeg har fått Deres skrivelse av 22. d.m. hvor / De ber meg omgående å sende dekning for det beløp / jeg skylder Dem, nemlig kr 3 445,-. Først må jeg be / Dem om unnskyldning for denne forsinkelse med betalingen, og jeg / håper at De, når De får vite grunnen, vil forstå / at det ikke skyldes uvillighet fra min side, men at / uheldige omstendigheter har hindret meg i å betale i tide / og tvinger meg til å be om en siste frist / til 1. oktober. Min fabrikk var stengt i tre uker / i forrige måned på grunn av streik. Følgelig har jeg / lidt betydelige tap, idet streiken har sinket mine leveringer og / innbetalinger av mine tilgodehavender. Dessuten har jeg lidt et / større tap, da en av mine kunder nylig måtte innstille / sine betalinger. Nå arbeider imidlertid min fabrikk igjen under høy/trykk, men den vanskelige tiden vi nettopp har gjennomlevd, / har ført til at jeg er i pengeknipe, skjønt / jeg er overbevist om at det bare er midlertidig. Jeg / ber Dem derfor vente enda i to måneder og forsikrer / Dem at jeg da vil betale min gjeld helt ut./(19o)

97. Trening på faste forkortinger: aldri, alminnelig, alltid, betingelser, dog, eller, handle, hver, ifølge, imellom, ingen, kvalitet, lot, med, mens, måte, nødvendig, ordning, riktignok, si, sier, skjønt, spurte, sorg, sørge, tilfreds, tilfredsstillende, tro, tror, vårt, yte, så god, så godt, så mange, så meget.

Vi må dessverre meddele Dem at vi er meget lite / tilfreds med Deres utførelse av vår siste ordre. Riktignok hadde / vi ikke ventet å motta epler av aller beste kvalitet / til den pris vi var blitt enige om, men vi / hadde ventet å få alminnelig god vare. Ifølge Deres skrivelse / til oss lot eplenes ytre noe tilbake å ønske, det / var flekker på skallet osv., men frukten i / seg selv skulle være så god at den var meget / etterspurt på Deres sted. Vi vil si at aldri / har noe fruktparti skaffet vårt firma så mange mis/fornøyde kunder. Ingen av kassene kunne selges slik de var. / Imellom de brukbare eplene lå det så meget råtten frukt / at vi hadde et kolossalt arbeid med å sortere dem / ut. Minst 3o% av hver kasse måtte kastes. Skjønt / jeg fremholdt dette for Deres lagersjef i telefonen i / går, lot det til at han var meget uvillig / til å innrømme at det var gjort noen feil fra / Deres side, og det hørtes ikke ut til at det / skulle bli lett å komme til en tilfredsstillende ordning. / Det har alltid vært det beste samarbeid mellom vårt firma / og Deres. Dog må jeg sette som en absolutt betingelse / for enhver videre forretningsforbindelse mellom oss, at De øyeblikkelig / sørger for at resten av de 25 kasser vi ennå / har på lager, blir hentet, eller at vi får en / prisreduksjon på 3o%. Det er med sorg vi / har funnet det nødvendig å bruke slike ord i et / brev til Dem. Vi håper å motta Deres svar pr. / brev eller telefon så hurtig som mulig. Dog vil vi / nødig ha noen videre forhandlinger med den lagersjef vi / talte med i går. Han er vel i den tro / at han handler til sitt firmas beste, men han bør / absolutt overbevises om at han yter dårlig service når han / opptrer på den måte. (324)

98. Trening på faste forkortinger: der, ellers, grunn, hverken, hvor, idet, hvorledes, intet, land, likeledes, liksom, likså, med hensyn til, nå, når, ofte, således, tilby, ute.

Idet jeg henviser til Deres annonse i dagspressen i / går, hvor De søker en selger i de tre nordligste / fylker i landet, tilbyr jeg meg herved å ta med / en kolleksjon fra Dem. Jeg representerer ellers to større Oslo/-firmaer som sogner til samme detaljister som Dem, og / jeg kan sette Dem i forbindelse med disse hvis De / skulle finne grunn til å se nærmere på min søknad. / Med hensyn til mine kvalifikasjoner, henviser jeg til vedlagte attester. / Jeg har fast stasjon i Narvik og bruker egen bil / så lenge vær og føre tillater det. Jeg kan således / besøke hvert firma nokså ofte. Likeledes prøver jeg å stå / i nær kontakt med mine oppdragsgivere i Oslo. Hver / femte gang jeg har vært ute på mine reiser nord / i landet, prøver jeg å få anledning til å komme sørover / en tur, idet jeg anser det for å være likså / viktig som at man besøker kundene ofte, at man har / en komplett kolleksjon når man en gang er der. De / nevner også i Deres annonse at De har til hensikt / å lansere tre nye artikler nord i landet. Men det / står intet om hvorledes De har tenkt å legge det / opp, hverken økonomisk eller administrativt. Jeg håper De kan finne / en anledning til å la meg komme til en konferanse. / Det er liksom lettere ved en personlig samtale å få / bragt på det rene om det kan være muligheter for / et samarbeid. Jeg håper å høre fra Dem med det / første. (241)

99. Vi erkjenner mottagelsen av Deres brev av 18. og 2o. / desember. Med den største oppmerksomhet leste vi hva De anfører / om sjansen til å utvide salget av våre lærvarer. / Vi håper nå at De ikke tar oss det ille / opp når vi helt åpent berører sakens kjerne, som kanskje / best kan fremstilles slik at De ønsker å se / hvordan tingene utvikler seg, for så senere å ta en / avgjørelse. Vårt ønske er klart, nemlig at De bare / representerer oss i sjevrå og ingen andre firmaer. Blant annet / nevner De at vi slett ikke kan levere de kvanta / De kan få uten vanskelighet fra annet hold. Vi tillater / oss imidlertid å hevde at inntil for forholdsvis kort tid / siden var det slett ingen vanskelighet for oss når det / dreide seg om kvantum, og likevel ser det ut som / om våre tilbud interesserer Dem lite. Med andre ord: Først / da knappheten på lær meldte seg, eller da De ikke / hadde mer amerikanske varer til disposisjon, tenkte De å arbeide / energisk som representant for oss. Kanskje vi uttrykker dette / noe hensynsløst, men hvis De overveier dette riktig nøye, / vil De neppe ha noen innvendinger å gjøre. Teoretisk kan / kanskje Deres standpunkt være riktig, at Deres amerikanske agentur og / vårt ikke berører hverandre, men visse kjennsgjerninger foreligger som viser / at vår påstand er riktig. Som situasjonen er nå, ber / vi Dem vennligst å overveie saken enda en gang, så / vi kan få Deres klare standpunkt. At De har gode / forbindelser og kan gjøre godt arbeide blant skofabrikkene i / Deres land, vet vi, for ellers hadde vi ikke i / sin tid betrodd Dem vårt agentur, og derfor ville vi / nødig gi avkall på Deres fremtidige ordrer. Imidlertid må det / skapes en basis som også fullt ut svarer til våre / interesser, og denne basis er kort sagt at De i / den nevnte artikkel, sjevrå, bare arbeider for vårt firma. (319)

loo. Jeg takker for Deres orientering angående forsendelsen. De oppgitte adresser / for de forskjellige kjøpere er tilstrekkelig som forsendelsesadresser. Jeg / skal sørge for en tilstrekkelig forsikring i rett tid. Jeg / telegraferte til Dem i går en bestilling fra firmaet Hans / Borg, Oslo: 15 tonn Kaolin type 2658, altså finmalt, til / en pris av kr l 5oo,- fob Hamburg hurtigst levering inklusive / emballasje. Jeg håper å få Deres bekreftelse riktig snart. Det / gjelder særlig i dette tilfelle fordi herr Borg har meddelt / meg at han har bestilt så mye Kaolin at det / ville vært nok for 5o år hvis han fikk det / stoff han har bestilt. Jeg er overbevist om at De / vil kunne få skipet varen hvis det overholdet finnes forsendelses/muligheter. Som De husker, har vi også tidligere gjort forretninger / med firmaet Hans Borg, som er kjent som et meget / solid firma. (142)

lol. Vi har til hensikt å opprette et agentur for vår / støvsuger i Deres by i nærmeste fremtid. Vi vedlegger / et prospekt med illustrasjoner og beskrivelse av apparatet. Denne beskrivelse / er så inngående at vi bare vil tilføye at støv-sugeren er den beste, billigste og mest solide på markedet. / I de seks måneder som er gått siden støvsugeren kom / på markedet, har salget steget fra 16 til over / 3oo stykker i uken. Tross alle disse ordrene har vi / et så stort lager at levering kan foregå i løpet / av noen dager. Vi ville gjerne høre Deres betingelser for / å overta eneagenturet for salget av støvsugeren. De / kan gjøre sikker regning på en nettogevinst på ca. / 15%. Vår salgssjef, herr Smidt, kommer til Oslo / om en uke. Han vil avlegge Dem et besøk neste / onsdag, den 23. november, og håper å kunne drøfte alt / nærmere med Dem da. Hvis det ikke passer for Dem, / vil De være så vennlig å gi oss beskjed så / snart som mulig om når De får anledning til å / ha konferanse med herr Smidt. Vi imøteser omgående svar fra / Dem. (191)

lo2. Vi viser til Deres brev av 6. d.m. med forespørsel / om levering av radioapparater. Det er oss en spesiell / glede å kunne meddele Dem at produksjonen nå er blitt / så stor at vi om kort tid igjen kan levere / våre verdenskjente apparater, Telefunken, til utenlandske forbindelser. Etter ønske / sender vi Dem gjerne noen apparater på prøve. Vi holder / for tiden på med å utarbeide de nye kataloger og / prislister, og i løpet av ca. 14 dager vil / disse bli sendt Dem. Katalogene inneholder nærmere beskrivelse med fotografiske / illustrasjoner av de forskjellige apparattyper. Vi er overbevist om at / De vil finne apparatene meget vakre, og kvaliteten garanterer vi. / Telefunken har alltid vært et av de ledende apparater på / markedet, og De kan være sikker på at kundene vil / like dem. Våre siste modeller, som i enhver henseende er / førsteklasses, kan dessuten leveres til meget lave priser og på / gunstige vilkår. Vennligst send oss noen ord dersom De ønsker / at vi skal sende prøveapparater straks. Samtidig vil vi / gjerne be Dem om å gi oss en liten orientering / om salgsmulighetene i Norge. Vi imøteser med stor interesse / Deres svar. (192)

lo3. Vi tillater oss å tilby vår tjeneste som agenter / i Stavanger. Siden 193o har vi arbeidet i transport/bransjen, og vi representerer nå en rekke dampskipsselskaper. Da / vi imidlertid også ønsker å gå inn i lufttransporten, / henvender vi oss til Dem. Vi kan overta billettsalg / og godsekspedisjon, og på grunn av våre utstrakte forbindelser / besørger vi transport til de fjerneste steder i Norge. Vi / har kontor og lager like ved havnen i Stavanger og / har til stadighet ca. 2o mann i arbeid. Vårt firma er / tilsluttet speditørforbundet i Norge. For videre opplysninger om oss / viser vi til Sørlandets Dampskipsruter A/S, Storgaten 8, Stavanger. / (llo) lo4. Vi har mottatt Deres brev av 4. d.m. hvor De / spør om vi er villig til å godtgjøre Dem Deres / portoutgifter i forbindelse med korrespondanse med avtagere av våre / fabrikata. Dessverre må vi gi Dem et avslående svar. Vi / ber Dem ikke å se dette som en uvennlighet fra vår / side. Det er oss virkelig ikke mulig å imøtekomme Deres / ønske. Det vil fremgå av våre beregninger. Prisene på våre / varer er meget lave, og de tåler faktisk ikke noen / ytterligere belastning. Vi vil i denne sammenheng vise til at / vi som en særlig imøtekommenhet alt har innrømmet Dem en / meget høy provisjonssats, 4½%. Denne sats er betydelig / høyere enn de provisjonssatser vi godtgjør våre andre representanter. / Vi kan forsikre Dem at vi på enhver måte vil / støtte Dem i Deres salgsarbeid. Ved rikholdig og godt / prøvemateriell, inngående orientering og omhyggelig utførelse av ordrene, vil / vi hjelpe Dem så langt det står i vår makt / til å øke omsetningen av våre fabrikata. Derved vil jo / provisjonsbeløpene stige, og omkostningene stille seg relativt lavere. Vi / er sikker på at De vil bedømme vårt standpunkt riktig. / Imidlertid vil vi ved denne anledning ikke unnlate å takke / Dem spesielt for Deres stadige og iherdige anstrengelser for å / øke vår omsetning. (213)

lo5. Jeg viser til mitt skriv av 3o. januar og til / Deres brev av 3. f.m. og vil bemerke følgende: Deres / pris, kr 39,5o pr. loo kg lot jeg straks gå / videre til kunden, og jeg fikk også med en gang / den beskjed at denne pris var forholdsvis gunstig. Jeg hadde / derfor det sikre håp at jeg skulle få ordren. Da / det imidlertid gikk en måned uten at jeg hørte noe / mer, skrev jeg igjen til kunden og fikk i dag / følgende svar på mitt spørsmål om ordren: "Med hensyn til Chromopapir fra denne fabrikk er det riktig at Deres / tilbud på kr 39,5o cif Trondheim var forholdsvis gunstig. Vi / fikk imidlertid samtidig fra en av våre tidligere leverandører et / tilbud som lå litt under firmaets tilbud. Prisforskjellen var / riktignok liten, men det som var av større betydning var / den omstendighet at vi alt hadde brukt vedkommende kvalitet i / lengre tid og var meget fornøyd med den. Vi tviler / naturligvis ikke på at Chromc-papir fra det firma De / representerer, også er meget godt, med vi ser i dette / tilfelle ikke noen fordel i å forlate vår gamle leverandør. / Vi håper imidlertid at vi senere vil kunne gjøre forretninger / også med Deres fabrikk." Jeg beklager ikke å kunne gi Dem / noen gunstigere beskjed denne gang. (215)

lo6. Jeg har nå nettopp avsluttet mine bøker og kan meddele / Dem at Deres konto viser en saldo av kr 834,7o / pr. 31/12 f.å. i min favør. Vedlagt sender / jeg Dem kontokurant for at De kan sammenligne de / enkelte poster med Deres noteringer. Hvis De finner saldoen riktig / ber jeg Dem bokføre den likelydende i ny regning / og sende meg melding om dette pr. omgående. Samtidig tillater / jeg meg å be om Deres remisse. Sildefisket. Som / svar på Deres forespørsel om det forestående sildefisket, kan / jeg fortelle Dem at det i Bergen ligger mange skip / som i vinter skal delta i fisket, men dette vil / i år sannsynligvis finne sted noe senere enn vanlig. Som / De vet, er prisene alltid høye i begynnelsen av sesongen, / men i de første dager av neste måned, håper jeg / å kunne sende Dem et fordelaktig tilbud. Imidlertid vil jeg / gjerne vite hvilken mengde De eventuelt akter å kjøpe. Jeg / imøteser derfor Deres meddelelse innen utgangen av denne måned. (169)

lo7. I vårt brev av 15. d.m. gjorde vi Dem oppmerksom / på at leveringstiden var utløpet for den mangfoldiggjørelsesmaskin / vi bestilte den 2o. april. I Deres svarskriv av 22. / f.m. meddeler De at maskinen skulle bli sendt innen den / 1. d.m. Etter at vi den 7. d.m. på ny / hadde minnet Dem om leveringen, lovte De i brev av / 12. d.m. at avsendingen skulle finne sted i løpet av / noen dager, i alle tilfelle innen den 25. d.m. Dessverre / har vi ennå ikke fått melding om at maskinen er / sendt. De har altså ikke en gang overholdt denne siste / leveringstermin, skjønt De selv uttrykkelig erklærte at denne frist / var den endelige. Vi har heller ikke fått noen beskjed / om grunnen til disse gjentatte forsinkelser. Etter vår utførlige fremstilling / i brev av 15. f.m. må De jo vite at / vi befinner oss i store vanskeligheter. Det er nå ikke / mulig for oss å vente lenger, og vi må inntrengende / be Dem sende maskinen omgående. Ellers blir vi nødt til / å annulere vår ordre og for fremtiden bestille hos et / annet firma. (182)

lo8. Vi ber om unnskyldning for at vi ikke har kunnet / overholde den fastsatte leveringstid for mangfoldiggjørelsesmaskinen. At De / er i stor forlegenhet forstår vi naturligvis meget godt. Men / vi er ikke skyld i dette. Som stillingen er i / dag, må en nettopp i maskinindustrien regne med uvanlig / lange leveringsfrister fordi maskinfabrikkene ikke får det nødvendige / materiale fra sine tidligere leverandører. Dette turde vel være kjent / for Dem og Deres kunder. Vi kan forsikre Dem om / at vi gjorde alt mulig for å forkorte den leverings/termin vi nevnte i vårt brev av 12. f.m. Dessverre / lyktes det oss ikke. Den maskinen som er bestemt for / Dem, er den første som blir ferdig av denne sort. / Vi vil også få lov til å nevne at vi / har latt andre meget viktige ordrer vente på grunn av / Deres bestilling. Maskinen vil sikkert bli ferdig i slutten av / kommende uke og avsendt til oss pr. omgående. Vi håper / De kan bruke Deres gamle maskin i mellomtiden. (168)

lo9. Gjennom Postverket kan en sende pakker både til inn- / og utlandet. Pakkene må ikke være for omfangsrike eller for / tunge. Visse ting er det forbudt å sende i post/pakke, f.eks. farlige eksplosive stoffer. Andre ting må sendes i / pakke som krever særbehandling. Flere små pakker til samme / adresse lønner det seg som regel å pakke sammen i / en større pakke. Portoen er avhengig både av pakkens vekt / og omfang og befordringstypen. Både mottagers og avsenders / navn må stå utenpå pakken. Postverket ber oss innskjerpe / at innpakningen må være hensiktsmessig, solid og forsvarlig. Mange sender / nå pakker som er så dårlig emballert at innpakningen, og / dermed innholdet, blir ødelagt under transporten. Dette kan føre til / at eventuelt erstatningskrav mot Postverket faller bort, ja, / endog til at avsenderen blir erstatningsansvarlig overfor Postverket / eller dets kunder, hvis andre pakker av denne grunn blir ødelagt. / (15o)

llo. Det har vært større salg av papir og cellulose til / Østen i den senere tid, noe som gjenspeiles i større / skipninger. Dette kunne også trenges, idet eksporten var falt betydelig / bortsett fra visse kjøp i Finnland og andre steder, som / blant annet medførte leveringer til Hongkong. Nå ser det ut / til at Hongkongs betydning som mellommann ikke lenger er så / stor som tidligere. Dette illustreres især ved betydelig salg av / finsk tremasse og papir til

China, en eksport så stor at det letter eksportmarkedet i Norden. Dette så meget / mer som finsk treforedlingsindustri fortsatt har store leveranser til / Sovjet-Samveldet. Den svenske presse opplyser at man har forsøkt / å selge atskillig i det siste, især for å få / skipet treforedlingsindustriens overskuddslager før Østersjøen fryser til. / Dette forklarer kanskje at en del svenske salg er skjedd / til så lave priser at f.eks. såvel engelskmenn som / franskmenn trodde at her var sjanser til ytterligere å / trykke prisene. Andre merker seg at skipningene til Østen / har lettet situasjonen, selv om det fra svensk hold er opplyst / at de svenske lagre f.eks. av cellulose er større / enn på denne tid i fjor. Imidlertid er prisene på / cellulose falt så mye at svenskene sier de ikke dekker / produksjonsomkostningene. På bakgrunn av dette er det at svensk / industri krever å få en del av eksportavgiftenes veldige / beløp betalt tilbake til industrien allerede neste år, samtidig som / man krever lettere avskrivningsregler. For å dempe på høy/konjunkturen begrenser man i Sverige midlertidig den friere avskrivning på / varelagre og maskiner, noe som bedriftslivet nå krever / slutt på, idet prisfallet sammen med økt konkurranse på / de internasjonale markeder gjør at man må ha større avskrivnings/muligheter for å kunne anskaffe de mest moderne maskiner som / økt konkurranse nødvendiggjør. (3o3)

111. Under mitt opphold i Paris i sommer hadde jeg / den glede å konferere med Deres direktør Monsieur Lechat angående / mulighetene for å kunne etablere en eksport av våre artikler / til Frankrike. Herr Lechat nevnte at Deres firma kunne være / interessert i å representere oss, forutsatt at varenes kvalitet var / førsteklasses og prisene rimelige. Etter min tilbakekomst til Norge / har jeg foretatt undersøkelser over prisene og markedsforholdene, og / resultatet av disse er at jeg tror at det nå / skulle være sjanser for å introdusere våre artikler på det / franske marked. Vi søker derfor et firma som er villig / til å være vår agent i Paris, og henvender oss / i dag til Dem for å gi Dem følgende tilbud: / De skal få representasjonen for vårt firma for hele Frankrike. / Deres provisjon blir 1o% av alle fakturaer til franske / kunder. Våre priser er å forstå cif Paris, og betalings-/betingelsene er kontant mot dokumenter. Vi skal sende Dem en / stor kolleksjon av våre artikler. Alle varene vil bli merket / med nummer. De varer De selger, vil bli fakturert av / oss. Vi vil oppgi Dem den minimumspris vi forlanger / for hver artikkel. Vårt firma er, som De vet, / et av de eldste i Oslo og nyter stor anseelse. Vi / kan derfor garantere Dem en omhyggelig utførelse av alle Deres / bestillinger og punktlig betaling av Deres provisjon. I håp om / at vårt tilbud vil interessere Dem, ber vi Dem sende / oss Deres svar så snart som mulig, for at vi / kan sende Dem en første kolleksjon. Ærbødigst.(257)

112. Jeg har mottatt Deres brev av 26. og 28. f./m. og ser av dem at De nekter å beholde / de loo fat sildolje De mottok den 24. f./m., idet De hevder at partiet kom for seint til / Hamburg. For å bringe på det rene om en reklamasjon / over forsinket levering i dette tilfelle virkelig er berettiget, gjør / jeg Dem oppmerksom på følgende: Etter ordren skulle oljen leveres / i midten av oktober. Imidlertid skrev jeg til Dem den / 23. september at havnearbeiderne her hadde gått til streik, / og at jeg av den grunn ikke kunne levere varen / til avtalt tid. Jeg bad Dem derfor om en utsettelse / med leveringen. De hadde da hatt anledning til å annulere / ordren, men dette ble ikke gjort. Derimot skrev De at / De gikk ut fra at den avtalte

leveringstid ikke / ville bli overskredet altfor meget. Den 2o. oktober fikk jeg / riktignok et brev fra Dem, der De, uten å angi / noen bestemt frist, bad meg påskynde leveringen. Den lo. / november ble partiet sendt herfra, og jeg gikk ut fra / at jeg da hadde utført ordren til Deres tilfredshet. Under / disse omstendigheter kan jeg derfor ikke innse at De uten / videre kan stille den leverte oljen til disposisjon. Imidlertid ville / det være beklagelig om denne sak skulle skade den gode / forbindelse som i mange år har bestått mellom våre firmaer, / og da jeg legger stor vekt på at mine kunder / ikke har noe å utsette på min forretningsførsel, tillater / jeg meg å foreslå følgende ordning: Jeg setter ned prisen / på hele partiet med lo%, dersom De er villig / til å beholde det. Ved dette tilbud mener jeg at / jeg i høy grad har tatt hensyn til Deres oppfatning / av saken, og håper at De vil gå med på / det. (3ol)

113. Vi har mottatt Deres brev av 11. d.m. hvor / De gir oss følgende ordre: 2oo ruller lerret kvalitet 52/ /16 til en pris av kr 3,- pr. meter, betaling / pr. kontant mot dokumenter - 2% kontantrabatt. Vi beklager / imidlertid at det er umulig for oss å skaffe Dem / hele partiet på de betingelser De nevner. Straks vi hadde / mottatt Deres brev, satte vi oss i forbindelse med vår / leverandør i Roubaix, som svarte oss at han bare hadde / loo ruller av denne kvalitet på lager, da man hadde / vært nødt til å avbryte fabrikasjonen av den for noen / måneder siden. Vi har bedt ham om å holde rullene / til Deres disposisjon inntil 25. d.m., og hvis De / ønsker det, kan vi sende dem med d/s "Diva" som / går fra Rouen i slutten av mai måned. For imidlertid / å skaffe Dem hele det kvantum De har bruk for, / har vi henvendt oss til en annen fabrikant, og vi / vedlegger en prøve av det stoffet har har tilbudt oss. / Vi tror at denne kvaliteten skulle kunne erstatte den som / De har kjøpt før. Vi råder Dem derfor til å / akseptere tilbudet, selv om prisen og betingelsene er litt mindre / fordelaktige. Som De vil se av vedlagte kopi, vil / De måtte betale kr 3,15 pr. meter, og hvis De / betaler kontant, får De bare 1½% rabatt. Vi / håper likevel at De kan gå med på denne leveringen / i to sendinger, og vi ber Dem telegrafere til oss / straks De har mottatt vårt brev. Ærbødigst. (257)

114. Vi tillater oss med dette å minne Dem om den / bestillingen som vi sendte Dem telegrafisk 2o. f.m., nemlig / på 2o dusin ulltepper. I Deres brev av samme / dato bekreftet De at teppene ville bli sendt oss innen / slutten av måneden. Det er nå 3 uker siden vi / mottok Deres brev, men de nevnte varene er ennå ikke / kommet. Som De vet, har vi alltid vært meget tilfreds / med den punktlighet som De hittil har utført våre ordrer / med. Vi er derfor meget forbauset over at De denne / gang ikke har underrettet oss om hvorfor utførelsen av / bestillingen er blitt forsinket. Så snart De hadde forstått at / De ikke kunne overholde den fastsatte leveringsfrist, burde / De ha meddelt oss dette. Hvis vi var blitt underrettet / i tide, er vi overbevist om at vi kunne ha / kommet i forbindelse med andre leverandører. Vi hadde nemlig lovt / våre kunder levering av disse teppene allerede i begynnelsen av / oktober måned. På deres forespørsler har vi svart dem at / de ville få varene senest 15. oktober. Ved å handle / som De har gjort denne gangen, har De skadet den / gode anseelse som vårt firma nyter her på stedet. Vi / er derfor nødt til å forlange at De sender oss / partiet pr. fly, og at De betaler transportutgiftene. Hvis / ikke beklager vi å måtte annullere ordren, og vi forbeholder / oss i så fall rett til å forlange skadeserstatning / av Dem. Vi venter å høre fra Dem telegrafisk. Ærbødigst. / (25o)

115. Jeg viser til mitt brev av 2. d.m. som / jeg sendte Dem fra Trondheim. Etter et opphold på en / uke i Trondheim kom jeg i går morges til Oslo, / og jeg har allerede besøkt noen av våre kunder her. / Jeg har den glede å sende Dem vedlagt 5 ordre/sedler. Jeg ber Dem sende alle disse partiene med laste/båten "Baldrian", som går fra Rouen lørdag 1. juni. Som / De vil se, har jeg fått en prøveordre fra / en ny kunde. Hittil har dette firma bare solgt engelske / og norske stoffer, men nå ønsker innehaveren å forsøke / våre produkter. Da det dreier seg om et av de / største firmaene her i byen, ber jeg Dem passe på / at denne ordren blir utført omhyggelig, og jeg tror at / vi kan regne med betydelige ordrer i fremtiden hvis / kunden blir tilfreds med denne første leveringen. Våre kunder i / Trondheim og Oslo er meget fornøyd med de varene som / vi har levert dem, men de sier også at man / må være forberedt på en mye skarpere konkurranse fra de / tyske fabrikkenes side, og det ville sikkert være fordelaktig å / intensivere vår reklame i Norge. Hva angår det nye silke/stoffet, tror jeg det vil bli vanskelig å lansere denne / artikkelen på det norske marked. Jeg har forelagt prøver av / det for våre kunder, men kjøperne foretrekker en tyngre kvalitet, / og kanskje litt mer solid enn den som vi har / produsert. Dessuten liker ikke våre norske kunder de mørke fargene. / Jeg har hørt at et svensk firma nettopp har lansert / en ny kvalitet som man snakker mye om i de / skandinaviske land. Om noen dager fortsetter jeg min reise, og / jeg ankommer til Bergen neste onsdag. Jeg vil ta inn / på hotell Orion, og jeg håper å kunne sende Dem / nye ordrer i slutten av neste uke. Ærbødigst (3o8)

116. Vi har fått Deres adresse fra et firma som De / har hatt forretningsforbindelse med i mange år, nemlig Brødrene / Næss A/S. Dette har gjort oss oppmerksom på at De / også importerer råstoffer til franske skofabrikker, og at / De muligens vil interessere Dem for våre varer. Vi har / derfor tillatt oss å skrive til Dem. Vårt firma ble / opprettet for ti år siden og beskjeftiger seg med eksport / av forskjellig slags skinn. Herr Barth, som er en av innehaverne i firmaet, har oppholdt seg i utlandet i flere / år for å studere moderne metoder, og vi produserer flere / nye artikler som er blitt meget gunstig mottatt i Italia. / Vi tror at disse artikler også vil kunne bli innført / på det franske marked. De vil finne våre priser og / salgsbetingelser i en katalog som vi sender Dem i / særskilt omslag. Vi vedlegger også oversettelser til fransk av artikler / fra skandinaviske aviser. Våre varer har også vært vist på / flere utstillinger i Skandinavia. Hvis De skulle være interessert i / import av våre varer til Frankrike, vil vi sende en / representant til Paris med prøver for at De kan studere / kvaliteter og farger. Vi tror ikke at De vil finne / lignende artikler noe annet sted. Med hilsen (2o7).

117. Vi har mottatt Deres telegram av 11. d.m. og / i dag fikk vi Deres brev av 12. d.m. / Da vi fikk telegrammet, satte vi oss i forbindelse med / rederne for M/S "BRAGA", men vi beklager å måtte meddele / Dem at de allerede hadde disponert den tonnasje de hadde / tilbudt oss. Rederiet har imidlertid et annet skip for Barcelona / og andre Middelhavs-havner, nemlig M/S "BALEARES", som avgår herfra / mellom 15. og 2o. juni. Hvis De er enig, skal / vi sende de 3oo tonn mekanisk tremasse med sistnevnte / skip. Det er mulig at "BALEARES" på framturen går / innom Hamburg, noe som vil kunne medføre at båtens ankomst / til Barcelona blir noen dager forsinket.

Hva angår de 15o tonn tørr tremasse som skal losses i Valencia, har / vi tatt de nødvendige skritt for innskiping av partiet på / M/S "MIGUEL" som skal avgå fra Oslo 2o. d.m., / og som vil laste i Skien allerede neste dag. Vi / skal sende faktura og konnossement så snart innskipingen er fullført. / Det gleder oss å høre at De også regner med / å kunne selge kjemisk tremasse til Deres kunder. Hvis / De vil være så vennlig å oppgi hvilke sorter De / ønsker tilbud på, skal det være oss en glede å / sende Dem prøver og prisliste omgående. Med hilsen (219)

118. I går formiddag kom jeg til Stavanger og har / i går og i dag besøkt gamle og nye kunder / i denne by. Som jeg har nevnt i tidligere brev, / er konkurransen i leketøy blitt meget sterkere i år; / likevel har det lykkes meg å få flere ganske store / ordrer her. De fleste av disse foranlediger ingen bemerkninger fra / min side, men om to av ordrene vil jeg si / følgende: STORM & CO. Det var meget vanskelig å få / denne ordre. Som De vil erindre, har dette firma to / ganger i det forløpne år klaget over Deres varer. Riktignok / har De i begge tilfeller godtgjort firmaet dets tap, / men som sjefen sa til meg, slike ting skader firmaets / renommé. Etter store anstrengelser lyktes det meg dog til slutt / å få ham til å gjøre et nytt forsøk, men / jeg vil anbefale Dem å være særlig omhyggelig med denne / ordre. OLSEN & CO. Dette er en ny kunde, og / ordren er å oppfatte som en prøveordre. Firmaet er / et av de mest ansette i byen og selger store / mengder leketøy. Også i dette tilfelle vil jeg anbefale / særlig omhu med leveringen, da man her sannsynligvis tør håpe / på stort salg av Deres varer. De vil ha bemerket / at Deres største kunde i Stavanger, firmaet BLOM & CO. / mangler på min ordreliste. Grunnen er at innehaveren for / tiden er bortreist og først kommer igjen i neste / uke. Men man fortalte meg at forretningen bare har gode / erfaringer med Deres varer. Jeg overlot firmaet noen prøver av / Deres nyeste modeller og skal telefonere herr Blom fra Bergen. / Jeg reiser i kveld videre til Bergen, hvor jeg blir / i omtrent ti dager. Min adresse der vil være Hotel / Norge. (291)

119. Vi har mottatt Deres brev av 3. d.m. angående / de sportsjakkene som ble bestilt den 2. mars av / firmaet Lange & Co. Vi beklager meget at en uventet / forsinkelse i utførelsen av ordren har brakt Dem opp i / så store vanskeligheter. Men det skyldes forhold som vi ikke / var herre over. For det første har etterspørselen vært / uvanlig stor. Dessuten hadde vi en streik ved fabrikken. Heldigvis / var den av kort varighet, men da den var over, / begynte påskeferien. Samtidig med dette hadde vi flere problemer / å løse i forbindelse med at vi flyttet til nye / lokaler. Nå arbeider vi imidlertid for fullt, og vi kan / bestemt love levering innen utgangen av mai måned. Vi / håper at De kan få Deres kunder til å vise / tålmodighet. Det var hyggelig å lese det avisutklipp De / vedla i Deres siste brev. Vi setter stor pris på / det faktum at amerikanske grossister finner at norske fabrikanter i / stadig større grad etterkommer det amerikanske publikums smak. Det er / også gledelig at prøvekolleksjoner fra Norge ble vist på / det store vintersportsstevne i New York. Vi har / all grunn til å være fornøyd med de kommentarer som / er fremkommet, nemlig at vi blir betraktet som pålitelige, / og at våre varer tilfredsstiller strenge krav til kvaliteten. Vi / vil nå være i stand til å øke produksjonen betraktelig, / og vi håper at vi kan tilfredsstille en øket etterspørsel / i kommende vintersesong. (244)

12o. Som svar på Deres brev av 25. og 3o. f./m. kan vi meddele at det har lykkes oss å / utvide vår kundekrets i omegnen av hovedstaden. Imidlertid beklager / vi å måtte meddele Dem at vi ennå ikke har / mottatt de brosjyrer Deres kontorsjef lovet å sende oss / i forrige måned. Våre kunder er meget vel tilfreds med / Deres nye modell, som unge norske damer interesserer seg meget / for. Vi har tredoblet salget av denne artikkel på / vårt marked i de siste to måneder, og vi mottar / hver dag nye bestillinger. De vil bli sendt Dem i / ettermiddag i eget omslag. For å øke salget / av Deres forskjellige merker i de andre distrikter i landet, / har vi til hensikt å bruke agenter som kan skape / nye markeder. Av den grunn har vi allerede sendt herr / Hansen til Tromsø, hvor han tidligere har arbeidet. Han kjenner / vår bransje helt ut, og vi er overbevist om at / han vil kunne oppnå store leveringskontrakter innen utgangen / av året. Ærbødigst (173)

121. Vi kan i år se tilbake på et halvt år/hundres virksomhet i pelsbransjen. Helt fra starten av har / vi gjennom buntmakerarbeid av høyeste klasse skaffet kvalitets/varer til en stadig voksende krets av fornøyde kunder. Alle / moderne hjelpemidler som kan sikre den beste utførelse, enten / det gjelder ferdigvarer eller målsøm, er tatt i / bruk. Vår direkte forbindelse med de store motehus i / utlandet har også vært medvirkende til at vår / forretning er blitt de vestlige bydelers pelssentrum. I / de varme sommermåneder oppbevarer vi Deres pels i vårt / velutstyrte kjølelager hvor også rensing og glansing / utføres. Det er oss en særlig glede å kunne / markere vårt jubileum ved å gjøre litt ekstra for byens / damer. I vedlagte katalog vil De finne et rikt / utvalg av årets modeller. For at De skal kunne ta / disse vakre pelsene nærmere i øyesyn, inviterer vi til / formiddagste og mannequinoppvisning i våre lokaler torsdag den / første oktober. Adgangskort til denne tilstelningen finner / De festet til siste side av katalogen. Kortet gjelder for / to personer. Vi ønsker Dem og Deres ledsager hjertelig / velkommen til et hyggelig besøk og lover Dem omsorgsfull / og fagmessig veiledning. Ærbødigst (215)

122. Etter at vi er blitt enig om betingelsene for mitt / agentur sender jeg Dem i dag en første rapport. I / sin alminnelighet kan man si at året 1963 var preget / av forholdsvis gode konjunkturer i Canada. Produksjon og omsetning steg / jevnt, og kanadisk utenrikshandel satte nye rekorder, så vel / for eksport som import. Forholdet mellom europeisk prisnivå og / kanadisk er ikke blitt vesentlig forandret. Selv om de fleste / priser nok har steget noe hurtigere i Europa, har det / her i landet bare vært en ganske ubetydelig bevegelse i / prisene på europeiske varer. Årsaken tør være at europeiske eksportører / gjør sitt ytterste for å hindre at innenlandsk prisstigning / virker inn på eksportprisene. Så vidt jeg kan bedømme / situasjonen, er Deres engstelse for prisene ikke berettiget. På grunn / av det høye lønnsnivå i vårt land spiller priser / en mindre rolle enn De synes å tro. Jeg tror / hovedproblemet vil bestå i å gjøre varene tilstrekkelig kjent / blant det alminnelige publikum. Av den grunn er det utvilsomt / en utmerket idé at De - iallfall foreløpig / begrenser Dem til / noen få varer, f.eks. sykler og vintersportsklær. / Med hensyn til sykler har det vært en ganske sterk / stigning i etterspørselen. Som De vil huske, ble det for / noen år siden satt i gang en kampanje for mer / fysisk

aktivitet særlig blant barn og ungdom, og denne propaganda / har hatt sin virkning. Sykler er derfor blitt populære jule- / og fødselsdagsgaver fra foreldre til barn. Det burde være / store muligheter for salg på dette området, selv om De / må regne med skarp konkurranse fra Nederland og Tyskland. Når / det gjelder sportsklær, har skandinavisk design et godt renommé. / Hvis De kan by på noe som virkelig slår an, / er en prisforskjell på et par dollar ikke noen / avgjørende innvending. Sesongen for disse varer begynner imidlertid ikke før / i oktober, så vi har god tid til å overveie / disse spørsmål. Det som burde gjøres straks, er å by / fram Deres sykler. Jeg tar meg den frihet å foreslå / at De straks sender et mindre parti gutte- og pike/sykler, passende for alderen 1o-16 år. Hvis De handler / raskt, skulle syklene kunne bli utstilt i forretningene i Ottawa / og Toronto omkring 1. april. Ærbødigst (376)

123. Vi lever i en tid da utviklingen foregår i et / raskere tempo enn noen gang tidligere. For å følge med / i denne utviklingen trenger også vårt land et stadig økende / antall mennesker med universitets- og høyskoleutdannelse. Vi må / anta at misforholdet mellom antallet av dem som ønsker / å studere, og vårt lands utdannelseskapasitet vil øke, slik / at konkurransen om å komme inne ved de forskjellige studier / stadig skjerpes i årene framover. Valgmulighetene vil derved i / virkeligheten bli betydelig innskrenket. Det er viktig at man gjennom / opplysning og veiledning så vidt mulig søker å oppnå at / den rette person kommer på den rette plass, der hvor / lyst og evner finner den beste grobunn. Hvordan vil / arbeidsmulighetene bli for den ungdom som i dag og / i årene framover går i gang med akademisk utdannelse? Gjennom / sitt prognosearbeid over tilgangen på og behovet for akademisk / arbeidskraft har forskningsrådene søkt å kaste lys over / dette spørsmålet. I hvilken utstrekning prognosene slår til, avhenger i / første rekke av om forutsetningene for beregningene holder, om / antagelsene slår til for eksempel om den økonomiske og tekniske / utvikling, og hvilken politikk myndighetene vil følge på bestemte områder. (2oo)

124. Vi takker for Deres brev av 15. d.m. og / kan meddele at tranmarkedet for tiden er meget fast. / Dette gjelder også praktisk talt alle sorter fiskeoljer. Lagrene / i Norge var på det nærmeste tømt ved årsskiftet. / Under de forhold som hersket for et par år siden, / ville dette faktum alene ha vært nok til å skape / et fast marked. Vårt land har imidlertid ikke lenger en / så dominerende stilling på verdensmarkedet for fiskeoljer som / før i tiden. Andre land har begynt å gjøre seg / gjeldende som produsenter, slik at et mislykket fiske i Norge / bare vil ha en ubetydelig innvirkning på prisen. Den betydelige / prisøkning på fiskeoljer i den seinere tid må / derfor skyldes at de andre tranproduserende land ikke har / hatt tilstrekkelig produksjon til å tilfredsstille herdningsindustriens stadig økende / behov. Det er intet som tyder på at produksjonen av / animalske oljer vil bli større i år enn i fjor. / Til orientering kan vi nevne at annenklasses torskelever/tran selges til kr ... pr. tonn cif kontinentale havner. / Det gis her ikke noen garanti med hensyn til vitamin/innhold. Vi er i dag i stand til å tilby / Dem inntil 15o tonn av vår standard kvalitet veterinærtran / til kr ... pr. tonn cif havner i Storbritannia. De / må som vanlig sørge for å åpne bekreftet remburs i / vår favør i Privatbanken, Ålesund. Vi på vår side / vil gjøre vårt beste for å utføre eventuelle ordrer til / Deres tilfredshet. Vi er forvisset om at det tilbud vi / har gitt Dem, er vel verd å overveie. Med hilsen / (27o)

125. Det er over et år siden arbeidet med tekking / og utvendig kledning med Eternit ble foretatt på denne hytta. / Jeg gir derfor gjerne en uttalelse om de erfaringer som / til nå er høstet. På grunn av hyttas værharde / beliggenhet - to tusen meter over havet, med stormer, kulde og / fuktig klima - er bygningen utsatt for en veldig nedising, / og jeg må innrømme at det var med en viss / spenning jeg nylig besiktiget de utførte arbeider. Det er meg / en glede å kunne uttale at jeg var imponert over / å se hvor utmerket Eterniten gjennom den første vinter hadde / klart påkjenningene, ikke bare mot regn og vind, men / også mot den rent mekaniske påkjenning som tekking og panel / i dette spesielle tilfelle er utsatt for. Når ismassene / som ligger over bygningen, løsner om våren og med stor / tyngde skurer nedover tak- og veggflater, blir det stor / belastning på tekkingen og den utvendige kledning. Selv på særlig / utsatte punkter som langs gesimser osv., lå all takskifer helt uskadd. At disse påkjenningene også hadde vært / virksomme siste vinter, fremgår av at selv solide bolter og bardunfester ellers på bygningen var helt deformert og / måtte skiftes ut. Hytta er også blitt meget tiltalende å / se på med det rustrøde tak og de lyse, rene veggflater. Det er også en stor fordel at / vi i fremtiden slipper utvendig maling. De tradisjonelle overflate / behandlinger ville jo her hatt en meget begrenset levetid. / Jeg vil i tiden fremover med stor interesse studere hvorledes / tekking og panel på hytta vil oppføre seg. Etter hva / en på det nåværende tidspunkt kan bedømme har dette / materialet i dette tilfelle bestått en hard prøve. Når arbeidet / som her, blir utført fagmessig i alle detaljer, har jeg / ingen betenkeligheter ved å anbefale Eterniten anvendt på hus som / har den mest utsatte beliggenhet. (316)

126. Vi takker Dem for Deres brev av 5. februar d./ å. med verdifulle opplysninger om markedsforholdene i England. / Etter å ha overveid Deres uttalelse og de erfaringer noen / av våre norske forretningsvenner selv har gjort på dette / område, føler vi oss nå overbevist om at det vil / være uklokt å starte en individuell reklamevirksomhet i England. / Skulle vi ha noen som helst utsikt til å skape / et marked for våre varer i Deres land, ville det / nemlig være nødvendig å avertere på nasjonal basis. Dette vil / utvilsomt bety så store summer bare til annonser i dags / pressen at selv et betydelig salg ikke vil gi oss / annet enn tap. Vi har nå funnet at den eneste / tilfredsstillende løsning er samarbeid med ett av Norges ledende eksport / firmaer, Kavli & Rieber, hvis produkter allerede er verdenskjent. / I betraktning av den gode salgsorganisasjon dette firma rår / over, tviler vi ikke på at våre varer vil finne / en stor avsetning. Et slikt samarbeid vil nødvendigvis / medføre visse ulemper, men vi kan umulig la dem skremme / oss, for de forhandlinger vi hittil har hatt med Kavli / & Rieber viser tydelig at dette alternativ avgjort er / det gunstigste av dem vi har overveid. Uten å komme / nærmere inn på de betingelser dette samarbeid vil bygge / på, kan vi si at det ikke vil få noen / innvirkning på vårt salg i Norge og de andre skandinaviske / land. Det er i dag all grunn til å tro / at vi kan inngå en kontrakt med Kavli & Rieber / med det aller første. Det er en glede å føle / at vi nå er i ferd med å virkeliggjøre / de planer vi har arbeidd med så lenge, og så/ snart som den endelige avgjørelse er tatt, skal vi under / rette Dem om resultatet. Selv om vi er overbevist om / at våre produkter vil være fullt konkurransedyktige i England, / er vi naturligvis klar over at meget avgenger av markeds / forholdene i sin alminnelighet. Det er ikke oppmuntrende at prisene / faller, og at det også er andre tegn på fremtidige / vanskeligheter. (353)

127. Som det kanskje er kjent for Dem, etablerte vi for / to år siden en en gros forretning i suvenirer. Vi / fører bare kvalitetsartikler, og samarbeider med de beste / kunstnere på dette område her i landet. Gjennom priskonkurranser / har vi forsøkt å komme fram til særegne norske / suvenirer, og også å komme i forbindelse med kunstnere som / har anlegg i denne spesielle retning. Vi har da også / fått de beste forbindelser både når det gjelder treskjæring / maling og tekstiler. På grunn av den store omsetning kan / vi lage våre artikler i store serier, og våre priser / er derfor meget konkurransedyktige. Det har lenge vært et utbredt ønske blant våre reiselivsfolk at hotellene skulle / opprette egne utsalg for suvenirer, i likhet med hva en / alltid finner i framtredende turistland. Vi har derfor besluttet / oss til å slå et slag for denne saken, og / vi tror at den kan bli til glede for alle / parter. Slike utsalg med virkelige gode artikler er ikke alene / en god reklame for landet, men burde også bli en / fin forretning for våre hoteller. Vi er sikre på at / tanken er god, og vi har derfor besluttet oss til / å yte et halvt års kreditt på våre varer. De / får videre returrett for de varer De ikke har / solgt, hvis disse blir sendt tilbake til oss innen tre/ måneder. På denne måte vil De praktisk talt ikke løpe / noen økonomisk risiko. Skulle De ha interesse av å opprette / et suvenirutsalg ved Deres hotell, vil vi gjerne tre / i forbindelse med Dem. Vi har ansatt en konsulent nettopp / med henblikk på innredning av slike utsalg. Vedkommende har / gjennom mange år hatt lignende stillinger i flere av de / mest kjente turistland, og vil sikkert være Dem til / stor hjelp. Han vil også ha med seg en fyldig / kolleksjon av prøver. Vi håper å høre fra Dem. Ærbødigst / (320)

128. Vi har ved flere anledninger holdt interesserte i distriktet a jour / med hvordan det går med oppførelsen av det nye garasje / anlegg, senest ved en utførlig omtale i en brosjyre av / 1. februar i år. Denne brosjyre ble gjennom posten sendt / til alle bileiere som kunne tenkes å sogne til / dette distrikt. De flest vil sikkert ha bemerket at arbeidet / nå er i god gjenge. Det vil være ferdig i / løpet av 2-3 måneder. I den tilsendte brosjyre / er det tatt inn fullstendige detaljer om anlegget, og / interesserte er anmodet om å melde seg som leiere av / garasjeplass. Bygget er også avertert flere ganger i de / største dagsaviser i Oslo, og averteres også i disse / dager. Det har imidlertid vist seg at søkningen etter garasje/plasser ikke har vært så god som ønskelig kunne være./ Styret er av den oppfatning at innskudds- og leiebeløp / er relativt rimelige, og at kjøp av disse garasjer om / få år vil vise seg å ha vært en meget / god investering. Behovet for slike bygg vil ganske sikkert øke / voldsomt i årene som kommer. Det er ikke mange sentrale / steder i Oslo hvor det fremdeles er muligheter for å / føre opp bygg av denne art. Imidlertid kan ikke styret / bygge på framtidsutsikter. Selskapet må få plassene solgt eller / leid bort i løpet av inneværende halvår, om / det regnskap som er satt opp for bygget, skal kunne / holde. Med hilsen (243)

129. I mange år har det vært en hyggelig forretningsforbindelse / mellom våre firmaer, og selv om den ikke har vært / svært livlig i det siste, tør vi be Dem om / en tjeneste. Vi vil anmode Dem om å være vold/giftsmann for vårt firma i en vanskelig sak. Herrer / Persen & Co., Oslo, plasserte en ordre hos oss på / 10 stykker lin, kvalitet og fargeutvalg som bilag 2. / Som det vil gå fram av vår vedlagte ordrebekreftelse / ble ordren notert for utførelse ifølge kundens ønske. Kunden klaget / imidlertid på varene, og ba om at saken skulle underkastes / voldgift. Han grunnet sin reklamasjon

på to punkter, nemlig / at kvaliteten var dårligere enn den prøven han bestilte etter, / og at leveringen var blitt effekturet seinere enn avtalt. Med / hensyn til første punkt i reklamasjonen ønsker vi å si / at vårt opprinnelige tilbud inneholdt den alminnelige tilføyelse: "med forbehold / om vanlig avvikelse i appretur, nyanser etc." I sin ordre / refererer kunden uttrykkelig til vårt opprinnelige tilbud, og reservasjonen ble / gjentatt i vår ordrebekreftelse som ble godtatt av kjøperen / uten videre. Vi har undersøkt denne saken meget nøye og / sammenlignet det returnerte avklipp med den prøven vi hadde beholdt. / Vi vil påstå at de leverte varer er nøyaktig lik / prøven med hensyn til vevning, garn og farge. Vi forutsetter / at De må ta et avklipp av hvert av stykkene / for å kunne gjøre Dem opp en mening. Vær så / vennlig å sende dem til oss etter besiktigelsen, forsynt med / et nummer på hvert avklipp. For kontrollens skyld må de / selvfølgelig stemples av begge voldsgiftsmenn. Likeledes må den / opprinnelige prøven, som nå er i kundens besittelse, sendes oss / sammen med rapporten om besiktigelsen. Vi ber Dem være så / vennlig å sette Dem i forbindelse med kundens voldgifts/mann, så snart han er oppnevnt, og treffe Deres avgjørelse / i saken hurtigst mulig. Vi er meget spent på å / høre det resultat De kommer til og takker Dem på / forhånd hjertelig, idet vi håper De ikke vil få for / meget bry. Ærbødigst (343)

130. Det hender dessverre av og til at det skjer over/fylling av våre kunders lagertanker for fyringsolje, fordi / det blir levert mer olje enn det er plass til / på tanken. Dette fører til ubehageligheter for kunden, idet gress/plen, grusgang e.l., kanskje også husveggen, blir / tilgriset av olje. Naturlig nok vil både De og / vi gjerne unngå dette. Vår sjåfør vil derfor ved / levering av olje kontrollere hos kunden at det kvantum som / skal leveres, er i overensstemmelse med måleren. Alle oljefyrings/anlegg er utstyrt med en eller annen form for / kontroll av oljebeholdningen, f.eks. peilestand eller olje/standsmåler, og vi vil gjerne nevne at det er / meget viktig at denne kontroll utføres nøyaktig før man / skal bestille ny forsyning av olje. Er anlegget utstyrt med / oljestandsmåler som er gradert i cm, og liter/antallet må avleses på et skjema, må man være / oppmerksom på at det skal legges til noen cm på / det som måleren viser, før man leser av på skjemaet. / Det kan nevnes at en feil avlesning på f. / eks. 5 cm utgjør ca. 150-200 liter./ Med hensyn til oljestandsmålere skal man også være / oppmerksom på at disse ikke alltid er 100% nøyaktige, / og det sikreste er derfor å bestille olje litt i / underkant av det som måleren viser. Med hilsen (238)

131. Vi tillater oss å forespørre om De skulle være / interessert i å tegne en ansvarsforsikring for Deres firma. / Situasjonen har jo etterhvert utviklet seg derhen at erstatnings/krav regelmessig fremsettes hvis man mener seg å være blitt / påført skade. Vi krever! - er blitt tidens løsen. De / aller fleste - både firmaer og privatpersoner - vil derfor ha / behov for en ansvarsforsikring. Vårt selskap er det eldste / i ansvarsforsikring her i landet. Det har i mange / år overtatt slik forsikring for firmaer som forhandler elektriske / artikler og utfører installasjons- og reparasjonsarbeid. Av de tall/rike skader vi i årenes løp har dekket, fremgår / det at ansvar kan oppstå i de mest velordnede / firmaer selv om all mulig forsiktighet er utvist. Vi nevner / noen eksempler på skader

som er dekket av oss i den / senere tid: 1. Etter installasjon av et elektrisk anlegg skulle / en del rør males med aluminiumsmaling. Under dette sølte / en av installatørens folk noe av malingen ned i et / kar som inneholdt forniklingssalter. Da aluminiumsmalingen oppløste seg, / ble hele innholdet i karet ødelagt. Nytt forniklingsbad som / kostet kr. 2.400,- ble erstattet av oss. 2. Noen / montører skulle sette opp et neon reklameskilt over et / forretningsvindu. Under arbeidet snublet en av montørene på det / stillaset som han sto på, og idet han falt, gled / en rørtang ut av lommen hans og knuste et / speilglassvindu til en verdi av kr. 2.700,- / Dette beløp, sammen med en del andre omkostninger i forbindelse / med skaden, ble betalt av oss. 3. En montør skulle bore / et hull i gulvet for å få ført fram ledninger. / Idet boret gikk gjennom gulvet, glapp taket for montøren, og/boret falt ned i det underliggende rom og voldte / skade som vi erstattet. Som det fremgår av foranstående, / lønner det seg å tegne en ansvarsforsikring, og det / ville glede oss å høre nærmere fra Dem om De / er interessert. Ærbødigst (323)

132. I verdi kommer oljen som nummer en av verdens rå/varer, og som en god nummer to kommer kaffen. Det / er derfor ganske naturlig at overproduksjon av en slik / verdensartikkel som kaffe skaper bekymringer på svært mange hold. / Det finnes eksperter som mener at vi i løpet av / de nærmeste år vil få et kaffeoverskudd i / verden på hundre millioner sekker, et kvantum som svarer til / vel to års normalforbruk. Forklaringen på denne nokså / uheldige utvikling er i grunnen ikke så komplisert. De sky/høye priser på kaffemarkedet for en del år siden / gav støtet til nydyrking i så å si alle / kaffeproduserende land. Men det å rydde urskog for / å skaffe rom til en kaffeplantasje krever hardt arbeid, / og før denne innsats kan gi resultater i form av / bær på trærne, går det i det minste fem til / sju år. Under de forhold som rår på dagens marked, er man dypt bekymret over alle disse nye plantasjene; men man kan jo ikke godt rykke opp kaffetrærne for å redusere avkastningen. På papiret kan en slik løsning virke temmelig besnærende, men i realitetenes verden er problemene langt / mer kompliserte. Mens produksjonen går mot nye høyder, stiller man / seg derfor spørsmålet om ikke kaffeforbruket i verden kan / økes. Men til tross for at et meget stort arbeid er / nedlagt på dette felt, synes resultatene å være mer / enn magre. Ifølge statistikken er forbruket i den senere tid bare gått fram med tre til fem prosent pr. / år, og man har svært liten tro på at bildet / vil forandre seg vesentlig med det første. Med hilsen (279)

133. Vi takker for Deres brev av i går der De / ber om nærmere opplysninger angående den enebolig vi har avertert / til salgs. Eiendommen ligger ved Drammensveien like ved buss/holdeplass og ti minutters vei fra jernbanestasjon. Huset/er lite, men eksklusivt. Det kan nærmest betegnes som en / bungalow. Boligflaten er ikke mer enn åtti kvadratmeter,/ men plassen er glimrende utnyttet. Bungalowen inneholder en stor peise/stue, to soverom og et meget moderne kjøkken. Bad / og water er adskilt. I kjelleren er det satt av / rom til badstu; for øvrig finnes vaskerom, hus/holdningsbod og redskapsrom. Utenfor huset er en sol/terrasse, og fra vinduene på østsiden er det vakker / utsikt over Oslo-fjorden. Bungalowen er nettopp ferdigbygd. Den / står på en tomt som ennå

ikke er opparbeidet. / Grunnen til at den er til salgs, er at eieren / nettopp har fått en stilling i USA og skal emigrere. / Huset har i dag et byggelån på kr for hvilket det er lovet konvertering. Prisforlangende er / kr Det skulle være en utmerket bolig for en / liten familie, og hvis De ønsker å besiktige eiendommen, står / vi med glede til Deres tjeneste. Vi tør i så / fall be Dem oppsøke vårt kontor. Ærbødigst (218)

134. Det er vel i grunnen ikke så svært mange årene / siden mange bedriftsledere så på kontoret som et nødvendig / onde. Man kunne riktignok ikke helt unnvære det, men / det ble ansett for å være god økonomi å holde det / så beskjedent og billig som mulig. Kontorarbeidet var uproduktivt,/ og antallet uproduktive medarbeidere burde være lavest mulig i / forhold til produktive arbeidere. Den utvikling som har funnet sted / de siste 25-30 årene, har på mange måter / snudd opp ned på denne tankegangen. Nå som før / er hovedsaken for en industribedrift å produsere varer/ så rasjonelt og billig som mulig, slik at driften gir / et lønnsomt overskudd. Men man er blitt klar over at / en av de viktigste forutsetningene for at dette skal / lykkes, nettopp er et effektivt kontor. Årsakene til dette / er mange, men kanskje først og fremst den tekniske utvikling. / Produksjonsutstyret er blitt kostbart og komplisert, noe som gjør / at det må legges langt større vekt på planlegging, / oversikt og kontroll enn tidligere. Det er ingen tvil / om at de aller fleste ledere av våre industribedrifter / i dag fullt ut har øynene åpne for den rolle kontorarbeidet spiller. Man er klar over at dette arbeid / krever effektive og økonomiske hjelpemidler. Derfor ser vi også / at kontormaskiner og rasjonelt utstyr for øvrig blir tatt / i bruk i stadig større utstrekning. (236)

135. De vil sikkert sette pris på å slippe alt arbeidet / med å addere de lange kolonnene i regnskapsbøkene i Deres forretning. Kassaboka må jo stemme hver dag, og / De ønsker sikkert at kundene får sine avregningsbøker summert / til bestemt tid, uten at De derfor skal behøve å / øke Deres personale eller skaffe Dem selv ekstra nattarbeid. / Vår nye regnemaskin Fix hjelper Dem med alt dette. / Som De vil se av vedlagte brosjyre, er det en / hendig addisjonsmaskin. Den er konstruert slik at den vil / passe nettopp for Deres behov. Den er meget enkel å / betjene. På kort tid har vi solgt over hundre maskiner / til detaljhandlere, som alle har uttrykt sin tilfredshet med / dette nye hjelpemiddel. Maskinen har også løst en viktig / oppgave både for forretningen og kunden: man kan alltid stole / på utregningene, for maskinen regner alltid rett. Tar De derfor / i betraktning den dyrebare tid De på denne måte kan / spare, og som kan nyttes til mer produktivt arbeid, vil De finne at det lønner seg å investere i en /regnemaskin. De kan få låne maskinen på prøve i / åtte dager uten noen som helst forpliktelse for Dem. Vil / De beholde den, er prisen kr. 900,-. Skulle De ønske / det, kan De betale summen i tre terminer over seks / måneder. Be om demonstrasjon av maskinen ved å skrive Deres / navn og adresse på vedlagte kort. De behøver ikke å / frankere det, men bare putte det i nærmeste postkasse. / Ærbødigst (251)

136. Detaljomsetningen av tekstilvarer har i en årrekke / vist uavbrutt stigning, og vi må også regne med at / 1964 vil vise høyere omsetningstall enn foregående år, / anslagsvis 5 prosent. Varegruppen bekledning og tekstilvarer til / hjemmets utstyr,

som nest etter matvarer utgjør den største / posten i det private forbruk, beløper seg i dag til / vel 4 milliarder kroner, dvs. mellom 12 og / 15 prosent av det totale forbruk. Behovet for disse varer / dekkes dels av norsk industri, dels ved import. Når det / gjelder garn, metervarer, trikotasje o.l., dekker de norske/ tekstilfabrikker nær 50 prosent av behovet. For konfeksjonens vedkommende / dekkes en prosentvis større del av behovet av de / norske konfeksjonsfabrikker. Særlig for herreklær, damekåper og / drakter samt arbeidsklær og sportskonfeksjon utgjør norskproduserte / varer en betydelig større del av omsetningen enn utenlandske. I likhet / med andre bransjer har også detaljhandelen i tekstil i / stigende grad fått føle virkningen av den inflatoriske stigning i / omkostningene. Omsetningsøkningen er på langt nær stor nok til / å kompensere de økte utgifter til lønninger, trygder, feriegodt/gjørelse, porto, telefon, transport m.v. Av konkurransemessige grunner / kan en ikke bare legge på prisene i samme takt / som omkostningene stiger. Utlikningen må delvis skje gjennom rasjonalisering / og omkostningssparende metoder og systemer, og ved å gjøre forretningene / mer tiltrekkende. (232)

137. Ordningen med husmorvikarer som kan tre inn i / mors og husmors sted under sykdom og i andre / vanskelige situasjoner, er av den aller største betydning for hjemmene og samfunnet. Det er også et meget ansvarsfullt arbeid / som husmorvikarene har, ganske særlig fordi de må / arbeide på stadig nye arbeidsplasser og under høyst forskjellige / forhold. Derfor må det også stilles store krav til hus/morvikarenes kvalifikasjoner, og lønnsvilkårene må vurderes på denne / bakgrunn. Dette vil ganske sikkert også bidra til å / høyne dette viktige yrke og den stand som vier seg / til det. Nå er det på det rene at behovet / for husmorvikarer er meget stort, og at det / er en rekke ubesatte stillinger på grunn av manglende / tilgang og stor avgang. I 1962 ble det / derfor vedtatt å lempe noe på kravene foreløpig, og i / større utstrekning overlate til kommunene å vurdere hvilken ut/dannelse som skal kreves av en husmorvikar. Det / er på det rene at en del av dem som / går inn i husmorvikarvirksomheten, er kvinner i / moden alder som kan ha forholdsvis lang praksis fra / husmorarbeid, og som ved hjelp av et kortere / kurs kan bli dyktige husmorvikarer. Men selv om / det kan ha vært nødvendig og riktig å lempe på / kravene i en overgangstid, må man være klar / over at på lang sikt er dette ikke riktig. (249)

138. Forbrukeren må være oppmerksom på i hvor stor grad de / enkelte sorter frukt og grønnsaker tåler lagring, og under / hvilke forhold de bør lagres for at de skal holde / seg lengst mulig. Grønnsakene visner fort hvis de blir / liggende fremme i forretningen hvor det som oftest er for / varmt og luften er for tørr. Hvis en skal oppbevare / grønnsaker og frukt i hjemmet, er det viktig å / vite at de fleste sorter skal lagres kjølig. En temperatur / nær frysepunktet er det ideelle for de fleste sorter. / Men grønnsaker som tomater og agurker skal ligge forholdsvis / varmt, nemlig i en temperatur på omkring 10 grader Celsius. / Slike varer inneholder mye vann. Vanninnholdet er nødvendig for / at produktene skal holde seg friske og ha saftig smak. / Hvis bare en liten del av vannet blir borte, blir / produktene seige og mindre gode. Det bør derfor ikke være / tørr luft i rommet hvor de lagres, og bladene på / rotgrønnsaker bør skjæres bort. Det hender at gul/rot får en bitter smak når de lagres i kjøle/rom, men denne vil sannsynligvis forsvinne hvis gulroten oppbevares / i vanlig romtemperatur i to-tre dager.

Frukter som / skiller ut gasser - som f.eks. epler og tomater - må / ikke lagres sammen med gulrøtter som i tilfelle vil / bli fullstendig uspiselige etter kort tid. Tidspunktet for / overmodning med etterfølgende ødeleggelse utsettes ved å holde riktig / temperatur og luftfuktighet i lagerrommet. (247)

139. Idet vi viser til vår representants besøk hos Dem / i dag, bekrefter vi Deres ordre på 1 skrivemaskin, / modell 117 med Pica typer, eller komplett med motor for / 220 volt vekselstrøm, prompt levering, til en pris av / kr 3.135,-. Vi sender med et filtunderlag uten noe / tillegg i prisen. Likeledes vil vi ordne med / de typeforandringer som De avtalte med vår representant uten / omkostninger for Dem. For ovennevnte elektriske skrivemaskin yter vi / et års garanti fra leveringsdato. Garantien omfatter fabrikasjons- og / materialfeil, men ikke feil som skriver seg fra over/last eller gal behandling av maskinen. Utenfor garantien er også / eventuelle motorreparasjoner. Den maskinen De hadde på prøve, var / utstyrt med karbonfargebånd, og for det tilfelle at / De skulle ønske å bruke slike bånd, kan vi tilby / Dem disse til kr 112,- pr. dusin. Et karbonfarge/bånd vil alltid gi en klar og ren skrift, da / dette jo er et engangsbånd, men selvfølgelig er / et vanlig silkebånd også fullt brukbart. Vi takker Dem / for ordren og skal levere maskinen så snart den er / klar, antakelig i begynnelsen av neste uke. Med vennlig hilsen / (200)

140. Fra mange hold har det vært framholdt at de / politiske partiene bør bruke profesjonelle reklamefolk i sitt propaganda-/ arbeid, og det kan vel uten videre slås fast at / disse vil kunne gjøre en verdifull propagandainnsats for / de politiske partier. Reklame er en spesiell profesjon. De som / lever i og av den og som stadig arbeider med / seg selv for å perfeksjonere seg til å beherske reklame/teknikk, de sitter inne med en kunnskap og en teknisk / innsikt som er større enn det folk i andre profesjoner / har på dette felt. For så vidt skulle det være / klart at reklamefolkene kan gjøre nytte for seg i / partienes propaganda-arbeid. Nå hevder noen at det er forskjell / på å selge varer og å selge politikk. La det / derfor være sagt med en gang at forskjellen er ikke / så stor teknisk sett. Det finnes en forskjell moralsk sett, / og den er så vesentlig at den bør gjøres til / et sentralt diskusjonstema i spørsmålet om reklamefolkenes eventuelle / arbeid for de politiske partier. De problemene som reiser seg, / vil berøre politikerne og reklamefolkene i like høy grad, / og de vil berøre vesentlige sider av vår oppfatning av / demokratiet. (201)

WANG - KROGDAHL

Lærebok i stenografi

Fortsettelsesbok av

Leif Wang

Knut W. Wang
Fredriksborgveien 11
Oslo 2

qB 7624

Oscar Andersens Boktrykkeri A.S